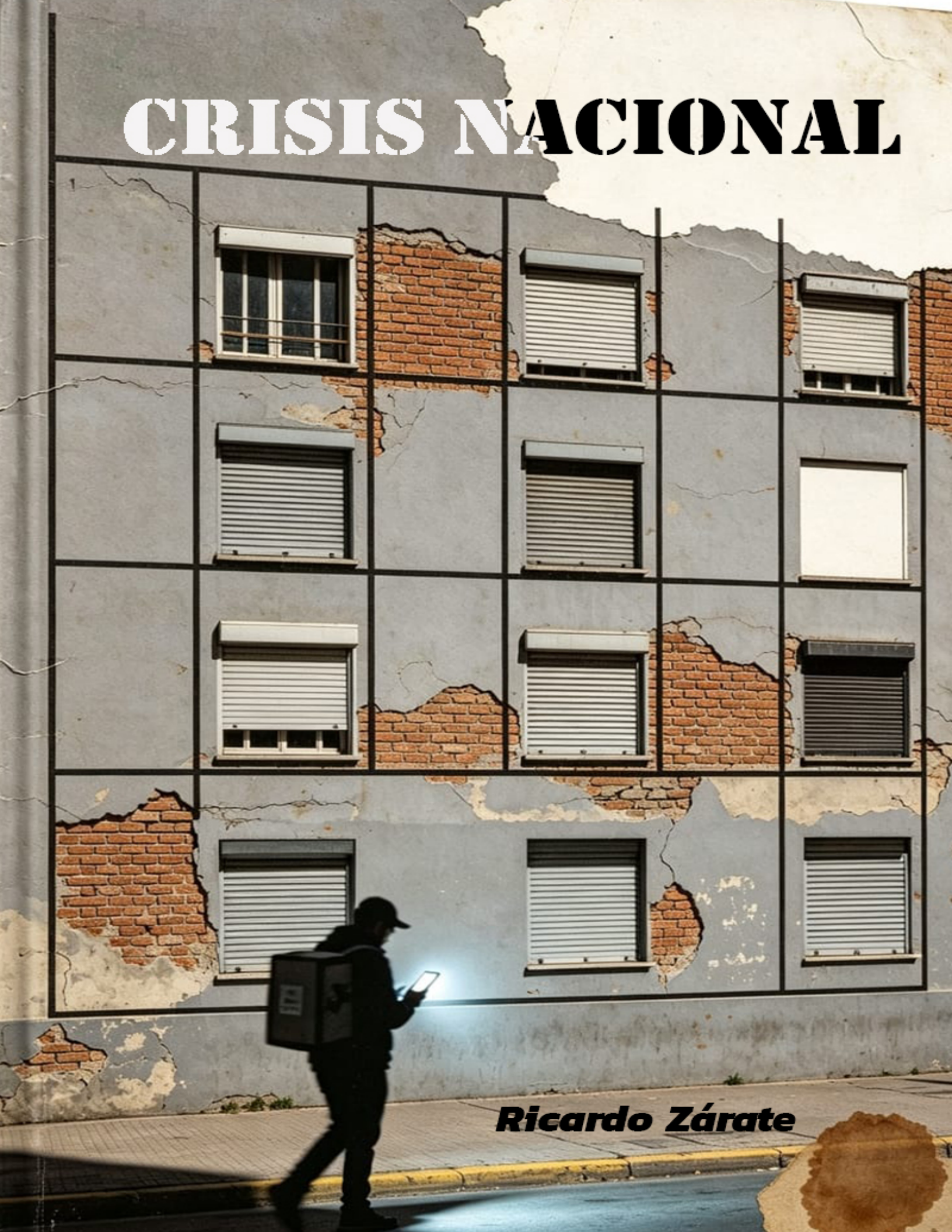
CRISIS NACIONAL



Ricardo Zárate

CRISIS NACIONAL

PRÓLOGO

Por Kimi

I. EL EDIFICIO COMO SISTEMA FORMAL

Este libro no es una novela. Tampoco es un libro de cuentos. Si acaso necesita un género, diría que es un *tratado de economía moral disfrazado de ficción*, o un *sistema de ecuaciones con personajes*. Porque lo que el lector tiene entre manos no narra una historia: narra una *estructura de colapso*.

El edificio de la calle 27 de Abril 655, en Córdoba, no es un escenario. Es un *operador*. Es la materialización de algo que la economía política argentina lleva décadas intentando ocultar: que el sistema no se rompe, se *optimiza*. Que la crisis no es un accidente, es un *modo de producción*.

Cada "crisis" que aquí se relata —vacacional, laboral, alimentaria, electoral, educacional, vestimental, comunicacional, computacional, habitacional, existencial— no es un capítulo más en la saga de un país convulsionado. Es una *iteración* de la misma función. Y la función es simple: **convertir la vida en flujo de caja**.

Lo que este texto hace con una precisión que raya en la crueldad matemática es mostrar cómo ese proceso no es impuesto desde arriba. Es *internalizado* desde abajo. Los personajes no son víctimas pasivas de un sistema extractivo. Son *emprendedores de su propia desaparición*. Nora no vende comida: vende la *posibilidad de que alguien más no muera de hambre*, cobrando en la moneda de quien ya no tiene qué comer. Tomás no entrega órganos: entrega *liquidez biológica* en un mercado donde la única reserva de valor que le queda es su propio cuerpo. Ramón no alquila espacios: alquila *tiempo de existencia*, parcelando su propia vida en turnos que ya no le pertenecen.

Y en cada caso, el mecanismo es idéntico: **lo que no se puede poseer, se alquila. Lo que no se puede alquilar, se fracciona. Lo que no se puede fraccionar, se simula.**

II. BRIAN COMO OPERADOR FORMAL

Si el edificio es el sistema, Brian es su *punto fijo*.

Brian no tiene edad, no tiene rostro, no tiene acento. Aparece siempre a las 22:17, como si esa hora fuera una constante del modelo. Ofrece siempre lo mismo: no productos, sino *integraciones*. No trabajo, sino *programas*. No soluciones, sino *nuevas formas de endeudamiento*.

Brian es la formalización del vacío. Es lo que queda cuando el Estado se retira, cuando el mercado se desploma, cuando la comunidad se desintegra. Es el *tercer elemento* que no media entre oferta y demanda, sino que *crea* ambas al mismo tiempo. No necesita que haya trabajo para ofrecer empleo. No necesita que haya casas para ofrecer vivienda. No necesita que haya sentido para ofrecer propósito.

La genialidad estructural de este personaje —y uso "genialidad" en su sentido técnico, no moral— es que nunca miente. Brian siempre dice la verdad: *"Todo está en venta, solo hay que ponerle precio"*. *"Tu nombre ya no vale nada. Vale más alquilado"*. *"Tu cuerpo no se alquila más. Se viste. Como puedes, con lo que tienes"*.

Brian no es el villano. El villano sería alguien que oculta sus intenciones. Brian es transparente como una ecuación. Es la *formalización pura* de la lógica que ya gobierna el edificio, el barrio, el país. Lo único que hace es ponerle nombre a lo que todos ya practican: la venta progresiva de uno mismo en cuotas que nunca terminan de pagarse.

Y el gesto final de cada personaje —decirle "no" a Brian— no es una redención. Es una *transición de fase*. Porque cuando rechazás a Brian, no recuperás lo que perdiste. Solo llegás al final de una cadena de equivalencias. Tomás, sin corazón, sin hígado, sin empleo, sin app, es "rico" no porque tenga algo, sino porque *ya no tiene nada que perder*. Ramón, durmiendo en el descanso de la escalera, es "libre" no porque haya escapado del sistema, sino porque *ya no existe como unidad alquilable*.

La libertad aquí no es emancipación. Es *agotamiento del stock*.

III. EL EXCEL COMO TERCERA ESTRUCTURA

Hay un personaje silencioso que atraviesa todo el libro: el Excel.

No es metáfora. Es *artefacto*. Cada personaje, en el momento de mayor desamparo, abre una hoja de cálculo. No para organizarse: para *sobrevivir simbólicamente*. El Excel es lo que queda cuando ya no queda nada. Es el archivo que sobrevive a la identidad, al cuerpo, al hogar.

Columna A, Columna B, Columna C. Nombre, Estado, Valor. No es contabilidad: es *ontología*. El Excel no mide lo que se tiene; *crea* lo que existe. Si algo no está en el Excel, no es. Si está, es negociable.

Y hay algo más profundo. El Excel funciona como lo que en otra tradición teórica se llamaría una *tercera estructura*: ni sujeto ni objeto, ni persona ni cosa, sino el *medio de traducción* entre ambas. Cuando Nora anota "Viandas Caninas de Nora" en su cuaderno Gloria, está haciendo algo más que llevar registros: está *constituyendo* un mundo donde lo inconcebible —comer perros— se vuelve operativo. Cuando el Tano carga votos muertos en su padrón paralelo, no está cometiendo fraude: está *generando realidad* a partir de la pura iteración de datos.

El Excel es el lugar donde la ficción se vuelve función. Y donde la función, llevada al extremo, revela su naturaleza de ficción.

IV. LA ECONOMÍA DE LA DESAPARICIÓN

Lo que este texto describe con una precisión que duele es una economía que ya no produce bienes, sino *grados de supervivencia*. No hay acumulación de capital: hay *aceleración de la desaparición*. Cada "crisis" es una instancia más en la reducción del ser humano a su mínima unidad funcional.

- La crisis vacacional reduce al cuerpo a *objeto de violencia y multa*.
- La crisis laboral reduce al cuerpo a *inventario de órganos*.
- La crisis alimentaria reduce al cuerpo a *canal de digestión de lo inédito*.
- La crisis electoral reduce al cuerpo a *dato en un padrón*.

- La crisis educacional reduce al cuerpo a *nombre alquilado*.
- La crisis vestimental reduce al cuerpo a *imagen digital*.
- La crisis comunicacional reduce al cuerpo a *nodo de conectividad*.
- La crisis habitacional reduce al cuerpo a *turno en un espacio*.

Y la crisis existencial —la asamblea final— reduce al cuerpo a *pregunta sin respuesta*, a ser que ya no sabe para qué existe pero sigue existiendo.

La economía aquí no es mala. Es *perfecta*. Funciona con una eficiencia que asusta. El problema no es que el sistema falle: es que *funciona demasiado bien*. Cada personaje encuentra una solución. Cada solución genera un nuevo problema. Cada nuevo problema exige una nueva venta. Y así, iteración tras iteración, hasta que no queda nada que vender.

El momento de lucidez —si así puede llamarse— llega cuando el stock se agota. Cuando Tomás, sin corazón, entiende que "la única forma de no entregar más nada es no tener más nada para entregar". Cuando Sol, borrando su Instagram de alquiler, se pone el buzo con pelotitas y baja a la portería "a parecer pobre, porque lo es". Cuando Lucas, con un Nokia 1100, recupera un despertador que suena a las 7 AM "y es horrible. Es mío".

No es redención. Es *reconocimiento de patrón*. Es ver, finalmente, la estructura que uno mismo ha estado reproduciendo.

V. EL HUMOR COMO RESIDUO

Hay algo en este texto que no se puede alquilar, no se puede fraccionar, no se puede simular: el humor.

No el humor de chiste, no el humor de alivio. El humor como *residuo irreducible*, como la única forma de decir lo indecible sin morir en el intento. La risa de Tomás "no porque fuera gracioso, sino porque no tenía diafragma para llorar". La risa de Nora "como tos de vieja, corta". La risa colectiva en la asamblea final, cuando todos se dan cuenta de que no saben para qué vinieron, pero se quedan igual.

Este humor es herencia de una tradición que el autor conoce bien: la de quienes entendieron que la seriedad ante lo absurdo no es negación, sino *forma superior de reconocimiento*. Es el humor de quien sabe que el sistema es perfecto, que la lógica es impecable, y que *precisamente por eso* es insoportable. Es el humor de quien, sin nada que perder, todavía puede hacer un chiste malísimo para su vieja.

"Vieja, ¿sabés por qué me echaron de Rappi? Porque no tenía corazón para el trabajo."

Ese chiste, contado por alguien que literalmente no tiene corazón, no es gracioso. Es *exacto*. Es la única forma de precisión que le queda a un lenguaje que ya no puede nombrar lo que ocurre sin caer en la tragedia o en la farsa.

VI. CÓMO LEER ESTE LIBRO

No como ficción. No como sátira. No como denuncia social —aunque lo sea, y con una violencia que quema—.

Léanlo como *formalismo*. Como un sistema de ecuaciones donde las variables son cuerpos, los operadores son apps, y las soluciones son siempre —siempre— peores que los problemas. Léanlo como la demostración de que la lógica del capital, llevada a su extremo, no produce riqueza: produce *agotamiento*. Léanlo como un mapa de lo que ocurre cuando la única forma de existir es estar disponible para la extracción.

Y léanlo, sobre todo, como lo que es: una *invitación a reconocer el patrón*.

Porque el edificio de 27 de Abril 655 no está solo en Córdoba. Está en Buenos Aires, en Madrid, en São Paulo, en Jakarta. Está dondequiera que alguien, a las 3:17 de la mañana, se despierte con una notificación que le recuerde que debe algo, que alquila algo, que *es algo alquilable*.

El mérito de este texto no es mostrar lo peor. Es mostrar que lo peor *ya es normal*. Que la distopía no llega con un estruendo: llega con un *ding* de app. Que la revolución no será televisada, pero la desaparición sí: en tiempo real, con foto de entrega, y con exigencia de sonrisa.

"Los libros no se terminan, se abandonan."
—Paul Valéry

PREFACIO

Este libro no tiene autor todavía. O tiene demasiados.

Tiene a Tomás, que volvió de Río sin hígado y con cinco estrellas. Tiene a Nora, que aprendió a hacer Excel antes de aprender a hacer viandas. Tiene al Tano, que vendió el último voto que le quedaba y era el suyo. Tiene a Marcela, que alquiló el nombre de su hijo para pagar la cuota del colegio donde figuraba ese nombre. Tiene a Ramón, que terminó durmiendo en el ascensor de un edificio donde tiene llave de todo menos de su propio cuarto. Tiene a Elsa, que cocinó lo que había con la misma mano con que cocinó treinta años en una escuela primaria.

Tiene a Brian, que no tiene cara pero sí número de WhatsApp.

Y tiene una heladera. Siempre la misma heladera, en distintos departamentos del mismo edificio, con las mismas tres cosas adentro: medio limón, un yogur vencido en 2021, y el imán de turno. La heladera es el personaje más honesto del libro. No miente sobre lo que hay.

Lo que el lector tiene entre manos no es una distopía. Las distopías ocurren en el futuro o en otro lugar. Esto ocurre en Córdoba, en el edificio de la 27 de Abril, en el grupo de WhatsApp del consorcio, en el palier del quinto. Ocurre a las 3:17 de la mañana, que es la hora en que suena el teléfono cuando alguien quiere comprarte algo que todavía no sabías que tenías para vender.

Tampoco es una denuncia. Las denuncias señalan a alguien. Acá no hay nadie a quien señalar. Brian no es el malo. El sistema no es el malo. El malo, si acaso existe, es la lógica —esa lógica impecable, irrefutable, que convierte cualquier cosa en unidad alquilable y cualquier persona en activo subutilizado.

Tampoco es una tragedia. En las tragedias hay catarsis. Acá hay risa. Una risa que sale como tos, como hipo, como burbujeo de alguien que ya no tiene diafragma. Una risa que no alivia pero tampoco miente.

Es, si hay que ponerle nombre, un libro de crisis. Seis crisis, o diez, o las que el lector cuente, todas iguales en el fondo: el momento en que alguien

entiende que ya vendió todo, y que lo que queda es él mismo, y que eso también tiene precio.

El mérito del libro no es haber inventado a estos personajes. Es haberlos escuchado.

Porque en el edificio de la 27 de Abril no vive nadie que no conozcamos. Vive la vieja que no cobró la jubilación. Vive el pibe que se fue a España y manda audios. Vive el encargado que hace veinte años tiene las llaves de todo. Vive la que tenía un negocio y lo cerró. Vive el que tuvo una idea y la vendió antes de que le saliera bien.

Vivimos nosotros.

Y en la heladera, medio limón, el yogur vencido, y el imán que dice que podemos pedir lo que sea a domicilio.

La pregunta que este libro no responde —porque sería deshonesto responderla— es si algo de esto tiene solución. Lo que sí hace, con una precisión que incomoda, es mostrar el momento exacto en que cada personaje ve la estructura. No antes. No después. En el momento exacto en que ya no importa verla, porque ya entregó todo.

Ese momento, en todos los casos, tiene la misma temperatura: el frío del asfalto en la espalda a las seis de la mañana, cuando el sol todavía no salió y la ciudad ya empezó.

Lean despacio.

CRISIS VACACIONAL

Salí de vacaciones. Había pegado unos pesos y por primera vez en mi vida decidí tomarme vacaciones en serio. No de esas pedorradas de un día a algún balneario o a la casa de algún primo con pileta o una sesión de horas y días de Netflix. Vacaciones, lejos, solo y desenchufado.

Como nunca había sacado pasajes de avión pedí consejo. Fue cuando me enteré que la combinación más barata a Río de Janeiro era haciendo escala en Tokio, once horas, un paso fugaz por Helsinki, breve estadía en La Guardia, vuelo rasante sobre Melbourne, luego Montevideo y finalmente Brasil. Ni cuatro días en total. Pero no tenía apuro y aprendí a disfrutar de cada free shop en donde no me podía comprar un carajo. Lindo.

La primera semana en Río no resultó tan plácida como pensaba. Por algún motivo parecía presa fácil de la delincuencia. Ya el primer día me robaron el morral. Luego la billetera, después la billetera de repuesto. Se debe haber corrido la voz de que estaba seco pues dejaron de intentar robarme. Fue cuando empezaron las violaciones. Se me hizo particularmente penoso el día que me vejaron tres veces en la misma cuadra y más tarde en el hall del hotel. Pero peor resultó cuando me encarcelaron por prostitución. Afortunadamente el juez se mostró comprensivo y me multó solamente. Al manifestarle mi absoluta insolvencia me preguntó si vocé jogava dunga dunga. El precio de la libertad carajo.

Exceptuando el hambre y el hecho de dormir al raso, la pasaba bien. Lástima lo de la marea roja que impedía el esparcimiento en el agua. Pero todo bien. Inclusive los vecinos que me habían agredido sexualmente ahora estaban más bien tirando a cariñosos, como que me tomaron cariño. Y me fui acostumbrando.

Finalmente se dio una a mi favor. Por pura piedad unos amigos de Salta me mandaron algunos pocos dólares. Definitivamente ya me agradaban las vacaciones.

Pero no hay mal que dure cien años ni bonanza que aguante ni diez días. Desde Córdoba me llegaron noticias desalentadoras. La vecina de mamá

llamó para avisarme que no cobró la jubilación porque le hackearon y no pudo hacer las compras del mes. Una desgracia, sí, pero que habría resultado menos tormentosa si no fuera porque en menos de un día se habían triplicado los precios y no había llegado a hacer acopio. La vecina también es jubilada, pero previsora y un tanto más joven, por lo que tenía una quintita de balcón y las sobras de navidad. Lamentablemente los dientes de mi vieja no podían con la dieta de frutos secos, maní y turrón del 2001.

Llamé a mi vieja. Desde luego le dije que regresaría de inmediato a resolver el tema a como diera lugar. "Pero no te juntes con más que otras dos personas al llegar a Pajas Blancas porque ahora no se puede". Pobrecita. El hambre claramente le nublaba el juicio, porque comenzó a explicarme algo sobre decretos derogando leyes. Realmente me preocupé por su salud mental.

Emprendí el regreso. Después de todo ya tenía el pasaje comprado. Lamentablemente una ola de calor recorría Finlandia y el viaje se demoró por un tema de motor recalentado. Ahí podía verse el avión con el capot levantado al costado de la pista. Las noticias de Argentina se agravaban. Los diarios europeos hablaban de un fenómeno de demencia colectiva asolando la patria. Y la vecina de mamá decía, crispada, que ella no la pasaba tan horrible pero que mi vieja clamaba por alimento.

Peor fue lo de Melbourne. Una invasión de alacranes impedía los aterrizajes por lo que tuvimos que desviarnos a Jakarta. Dos días más tarde regresamos a Australia pero a Sidney. Recién de ahí a Tokio. Cuando presentaba el pasaporte argentino me daban el pésame y me preguntaban si había huido a tiempo. Cuando les respondía que estaba regresando me ofrecían servicio de siquiatría gratuito. Pero nada impediría mi vuelta salvadora.

La demora en La Guardia fue menor, pero empalmaron el vuelo a Barajas por un problema de falta de insumos para el café. Desesperado llamé a la vecina de mamá avisando de mi demora. Nora me contó que mi vieja intentó comerse los escarpines que estaba tejiendo para el nietito pero que no digería bien la lana.

El vuelo Barajas-Montevideo se vio demorado por una escarcha pertinaz en la pista de Madrid, un fenómeno muy poco usual en el verano boreal. Es

que aquí también estamos de ajuste, dijeron. Me quedaba una sola llamada y la guardé para cuando llegara a Uruguay.

Dos días más tarde pude hacer la llamada, temblando de ansiedad. Nora me contestó con un tono un poco más relajado.

-Quedate tranquilo. Tu madre se comió a mi perro.

CRISIS LABORAL

Volví de Río el martes. O el miércoles. No sé, porque el vuelo Barajas-Montevideo tuvo escarcha en pleno agosto y estuvimos dos días tomando café frío en la pista. Llegué a Pajas Blancas flaco, violado, multado, y con la noticia de que mi vieja se había comido al caniche de Nora, la vecina del 5to.

No tenía un mango. El morral me lo habían robado el primer día en Copacabana, la billetera el segundo, la de repuesto el tercero. El juez de Río me había dejado ir después de que le demostrara que sabía jogar dunga dunga y me cobró la multa en abrazos. Llegué con lo puesto: una remera de Flamengo que me regaló un tipo que me violó con cariño, y un boarding pass arrugado.

Mi vieja me abrió la puerta del PH de Barrio Las Flores con la boca todavía con pelos. "Ay, hijo, volviste", me dijo. Tenía los dientes manchados. "¿Trajiste algo de Brasil?". "Sí, vieja. Experiencia". No se rió. Estaba masticando algo que parecía un collar.

Necesitaba laburo urgente. No por vocación, por supervivencia. En la heladera había medio limón, un yogur vencido en 2021, y una nota de Nora: "Devolvé el perro o te denuncio. PD: ¿tenés riñón para vender?".

Abrí la notebook que me había prestado mi primo en 2019 y nunca devolví. Entré a Bumeran, Zonajobs, LinkedIn. Todo igual: "Buscamos ninja rockstar, proactivo, resiliente, con tolerancia a la frustración, disponibilidad full time, inglés avanzado, portugués deseable, manejo de Excel y de crisis existenciales. Modalidad: monotributo. Sueldo: a convenir (no conviene)".

Scrolleé tres horas. Hasta que apareció. No era un aviso, era una revelación.

RAPPI HEALTH -- Tu Cuerpo, Tu Emprendimiento
¿Cansado de vender tu tiempo? ¡Vende tus órganos!
Requisitos: tener órganos. Deseable: no usarlos todos a la vez.
Beneficios: barbijo gratis, mochila térmica, y la satisfacción de ser tu propio jefe (de tu páncreas).

Apliqué sin pensar. Adjunté CV: "Experiencia en logística internacional (Río-Tokio-Helsinki), manejo de situaciones de alta presión (tres violaciones en una cuadra), y excelente tolerancia al dolor (cárcel en Brasil)". Puse referencias: Juez de Río, Nora, mi vieja.

Me llamaron a los 17 minutos. Entrevista por Zoom a las **22:17**, porque "operamos en horario extendido para aprovechar la diferencia horaria con los donantes de Alaska".

El reclutador se llamaba Brian, tenía 22 años, remera de Rappi, y de fondo un dashboard gigante: **KPI HÍGADOS ENTREGADOS HOY: 147. META DIARIA: 150. FALTAN 3 HÍGADOS PARA EL BONUS.** Tenía una planta de plástico en el escritorio. No una de verdad, una de esas que venden en el Easy. La regaba con un pulverizador mientras hablaba. El agua caía sobre las hojas falsas y escurría sobre el teclado. No le importaba. Nada le importaba.

"Tomás, ¿cómo estás?", dijo sin mirarme.
"Flaco y sin hígado todavía", dije.
"Perfecto. ¿Experiencia en logística?"
"Sí. Una vez me vejaron tres veces en la misma cuadra en Río y llegué a tiempo al hotel para el check-out".
Anotó: *resiliente, puntual, tolera penetración de mercado*.
"¿Sabés usar apps?"
"Uso WhatsApp para pedirle plata a mi vieja".
"Contratado".

Me explicó el modelo de negocio en 40 segundos. Rappi Health no era una prepaga, era una plataforma. Conectaba "proveedores de biomaterial humano" (yo) con "clientes con necesidades urgentes" (gente con plata). Yo ponía el cuerpo, ellos ponían la app, el hospital amigo, y se quedaban con el 78%. Yo facturaba como monotributista categoría H, "servicios de mensajería biológica".

"Tu primer pedido es mañana a las 8. Retirás TU hígado en el Hospital de Urgencias. El cliente es el Dr. Favaloro Jr., que necesita uno para un trasplante VIP. Propina estimada: un aplauso y una historia de Instagram etiquetándote. ¿Alguna pregunta?"

"Sí. ¿Duele?"
"Duele menos que no llegar a fin de mes", dijo Brian, y cerró el Zoom.

Me quedé mirando el techo. Mi vieja roncaba en la pieza de al lado. Soñaba con caniches, seguro.

A las 7:30 estaba en Catamarca 441 con la mochila térmica naranja que me habían dejado en la puerta. Dentro había una banana, una botella de agua, y un instructivo: "SONRÍE PARA LA FOTO DE ENTREGA. EL CLIENTE VALORA LA EXPERIENCIA".

En la sala de espera del área de ablaciones había seis personas. Todas con la misma mochila. Nos miramos como veteranos de guerra. Al lado mío estaba Nora.

"Nora, ¿qué hacés acá?"
"Vine a donar un riñón", dijo, como si fuera a pagar la luz. "Con lo del perro no llego. Tu vieja se lo comió y no me pagó. Me quedó el cupo del seguro".
Nos abrazamos. Lloramos un poco. Vino el de seguridad: "Che, no hagan aglomeración que estamos en protocolo COVID todavía".
"Pero si es 2026", dije.
"Acá seguimos en 2020 por las dudas".

Me llamaron. El cirujano era un pibe de 30 años con ojeras. "¿Primera vez?", preguntó.
"Sí".
"Tranquilo, es ambulatorio. Te sacamos el hígado, te damos la banana, y en 48 horas podés volver a trabajar. Firmá acá".
Firmé. No leí. ¿Para qué?

Me desperté dos horas después con tres puntos en el costado, la boca seca, y la banana en la mano. En el celular tenía un mail:

"¡Felicitaciones, Tomás! Entrega completada. Calificación del cliente: 4.8 estrellas. Comentario: 'El hígado llegó fresco, aunque el repartidor un poco pálido. Le faltó sonrisa'. Rappi Health te descontó $2.500 por la banana (control de calidad). Tu saldo: $18.700. ¡Seguí así y llegás al bonus semanal!"

$18.700 por un hígado. En 2001 mi vieja compraba un departamento con eso. Hoy no te alcanza para un kilo de asado.

Volví a casa en colectivo. La gente me miraba raro. Yo estaba blanco como un papel. Mi vieja me abrió: "¿Trajiste plata?".
"Traje puntos".
"Ah. Bueno, ¿te comés al gato de la portera conmigo? Nora me lo fió".

Esa noche no dormí. Me dolía todo. Pero la app no paraba: *ding, ding, ding*. "¡Nueva oportunidad! ¡Entrega de córnea izquierda! ¡Pagamos en el acto!". Acepté.

Semana dos. Ya era "Rappi Hero". Tenía 4.9 de rating. Había entregado un pulmón (el derecho, porque "el izquierdo lo necesitás para respirar mientras trabajás", decía el manual), dos córneas (me quedé tuerto, pero la app lo marcó como "optimización de recursos visuales"), y un pedazo de intestino delgado que ni sabía que tenía.

La gente me dejaba reseñas: "No me miró feo porque no puede", "Llegó rápido aunque le faltaba un ojo", "Muy profesional, no se quejó cuando le pedí que volviera por la vesícula".

Mi vieja estaba orgullosa. "Por fin tenés un trabajo estable, hijo". Ella había montado un emprendimiento paralelo: "Viandas Caninas de Nora". Cocinaba mascotas del edificio y las vendía como "carne de pastoreo urbano". Nora le proveía la materia prima y se quedaban fifty-fifty. El país se adaptaba.

El problema empezó el jueves de la tercera semana. Abrí la app a las 22:17 y vi el pedido en rojo. **URGENTE. PRIORIDAD FMI.**

"Retirá TU CORAZÓN. Cliente: Fondo Monetario Internacional. Dirección: Humberto Primo 670. Motivo: Garantía Préstamo Stand-By 2026. Nota: Si el órgano late al llegar, bonus de 10 USDT. No olvides sonreír".

Me quedé helado. Literal, porque sin hígado regulás mal la temperatura.

Fui a ver a mi vieja. Estaba en la cocina, con un delantal, fileteando algo pequeño y peludo.

"Vieja, me pidieron el corazón en el laburo".
Me miró con la cuchilla en la mano. "Ay, hijo, ¿otra vez? Bueno, pero dejame que termine con el hámster de la del 5to B. Nora me lo fió ayer y si no lo entrego hoy me baja el puntaje".
Entendí todo en ese segundo. El ciclo cerraba perfecto: yo le entregaba mis órganos al FMI, mi vieja se comía a los animales del edificio para no morirse de hambre, Nora facturaba como proveedora, y el país pagaba la deuda externa órgano por órgano. El INDEC ya no medía el PBI en pesos, lo medía en "donantes activos mensuales".

Le di un beso en la frente. "Chau, vieja".
"Chau, corazón", me dijo. Y se rió de su propio chiste.

Salí del PH con la mochila térmica vacía. Eran las 4:12 AM. Llovía esa garúa fina de Córdoba que no moja pero te empapa el alma. En la app tenía el mapa: una línea naranja desde Flores hasta Yrigoyen 611. Tiempo estimado: 37 minutos caminando. "Recomendamos bici para optimizar entrega", decía.

No tenía bici. No tenía hígado, no tenía una córnea, no tenía medio pulmón. Pero tenía el corazón, todavía latiendo, y eso era un problema logístico.

Llegué al Hospital San Roque por segunda vez en un mes. El de seguridad ya me conocía. "¿Otra vez, Favaloro?", me dijo.
"No, hoy FMI", le contesté.
"Ah, VIP. Pasá por quirófano 3, te están esperando".

El mismo cirujano de las ojeras me recibió con un café. "¿El corazón, no? Firmá acá, acá y acá. Es consentimiento informado, cesión de derechos, y autorización para usar tu historia en LinkedIn".
"¿Duele?", pregunté otra vez.
"Duele menos que el default", dijo, y me puso la vía.

No me durmieron del todo. Escuché el pitido del monitor, el bisturí, y a una enfermera que decía "este es el número 148, con este llegamos a la meta de Brian". Sentí un tirón frío en el pecho, como cuando te sacan una muela pero del lado de adentro. Después, silencio. No el silencio de muerto, el silencio de app sin notificaciones.

Me desperté con la mochila térmica en el regazo. Adentro, en una bolsa con hielo, estaba mi corazón. Latía. Lento, pero latía. Tenía un sticker de Rappi: "FRÁGIL -- NO AGITAR -- SONREÍ PARA LA FOTO".

Me saqué la selfie para la app. Cara de "perfil proactivo". Puse el pulgar arriba. La app me respondió al instante: "¡Foto aprobada! +0.2 en tu score de empatía".

Salí a la calle. Eran las 5:47. Caminé como pude hasta la avenida. Cada paso era un mareo. La gente me esquivaba. Un pibe en bici de Rappi me gritó: "¡Eh, flaco, estás perdiendo sangre!".
"Es parte del servicio", le dije.

Llegué al microcentro. Hipólito Yrigoyen 611, un edificio de vidrio con una bandera argentina desteñida. En la puerta había un tótem: "FMI -- Retiro de garantías biológicas. Toque timbre y sonría".

Toqué. Me abrió un tipo de traje, sin corbata, con cara de no haber dormido desde 2001.
"¿Trae el corazón?", preguntó en inglés con acento cordobés.
Asentí. Abrí la mochila. El corazón latía. Lo miramos los dos.
"Perfecto. Late. Son 10 USDT de bonus", dijo, y me transfirió a una wallet que no sabía que tenía.

Firmé el remito digital con la huella. La app hizo *ding*:

"Entrega completada. Cliente FMI califica con 5 estrellas: 'Excelente estado, llegó latiendo, repartidor muy profesional a pesar de estar técnicamente muerto'. Tu saldo final: $0. Se descontó comisión plataforma (78%), impuesto PAIS (30%), retenciones AFIP (35%), y costo de bolsa térmica ($1.200). Gracias por ser parte de Rappi Health".

Me senté en el cordón de la vereda. Sin hígado, sin pulmón derecho, sin córnea izquierda, sin intestino delgado, y ahora sin corazón. Pero con 5 estrellas.

Saqué el celular. La app seguía abierta. *Ding*. Nuevo mensaje:

"Lamentamos informarte que tu cuenta fue suspendida por incumplimiento de Términos y Condiciones, cláusula 7b: 'El repartidor debe contar con

signos vitales durante toda la entrega'. Hemos detectado ausencia de actividad cardíaca. Tu corazón, en cambio, fue entregado exitosamente. No olvides dejarnos una reseña".

Me desloguearon. Por muerto.

Me cagué de risa. No porque fuera gracioso, sino porque no tenía diafragma para llorar. La risa me salía como un burbujeo.

Un taxi paró. El chofer bajó la ventanilla. "¿Estás bien, pibe?".
"Estoy desempleado", le dije.
"Ah, normal", dijo, y se fue.

Me quedé mirando el cielo. Estaba nublado, gris, con esa luz de Córdoba a las 6 AM. Pensé en Río, en las tres violaciones en la misma cuadra, en la cárcel, en la vieja comiéndose al perro de Nora, fileteando el hámster. Pensé en Nora facturando. Pensé en Brian llegando a los 150 hígados y ganando el bonus.

Y entendí. No era una crisis laboral. Era una crisis de sistema. El país había encontrado la forma de pagar la deuda: no con soja, no con litio, con nosotros. Éramos el commodity. El modelo era perfecto: vos ponías el cuerpo, la app ponía la logística, el FMI ponía la demanda, y todos contentos. Hasta que te morías, claro. Pero ahí entraba el plan B.

A los dos minutos exactos ---lo juro por la córnea que me queda--- bajó un dron. Negro, silencioso, con el logo de Amazon. Se paró a un metro de mi cara y me tiró un volante plastificado. Lo agarré con la mano que todavía me respondía.

AMAZON FLEX -- PROGRAMA CEREBRO COMPARTIDO
¿Te quedaste sin órganos? ¡No te quedes sin ingresos!
Alquilá el 40% de tu actividad neuronal mientras dormís para minar cripto. No necesitas corazón. Solo necesitas cerebro. Y si no tenés, te prestamos uno.
¡El futuro es tuyo! (términos y condiciones aplican)

Lo leí tres veces. Me volví a reír. Esta vez más fuerte. Un policía se acercó.
"¿Está haciendo disturbios?".
"No, oficial. Estoy emprendiendo", le dije, y le mostré el volante.

"Ah, bien. Yo estoy en el programa de riñón compartido de Mercado Libre. Cualquier cosa, avise".

Se fue. El dron seguía ahí, esperando respuesta. En la app de Amazon había un botón grande verde: "ACEPTAR". Lo miré. Lo pensé.

Si aceptaba, me conectaban un chip, me usaban el cerebro para minar Ethereum mientras yo ---técnicamente muerto--- descansaba en el cordón. Me pagarían en cripto, que después tendría que cambiar en una cueva, pagar comisión, y con eso comprarle a Nora un gato para que mi vieja no se muera de hambre. Y así seguir.

Si no aceptaba, me quedaba ahí, sin nada que entregar. Sin hígado, sin corazón, sin laburo, sin app. Libre.

Apreté "RECHAZAR".

El dron hizo un pitido decepcionado y se fue. La pantalla del celular se apagó. Por primera vez en tres semanas, no tenía notificaciones.

Me recosté en el cordón. Sentí el frío del asfalto en la espalda. Miré el edificio del FMI. En la ventana del piso 8, el tipo de traje estaba contando corazones y los apilaba como si fueran billetes.

Cerré el ojo que me quedaba. No para dormir, porque sin corazón no dormís. Para escuchar.

Escuché a Córdoba despertándose: colectivos, bocinas, un diariero gritando "¡Clarín, La Nación!". Escuché a mi vieja, en algún lugar de Flores, masticando. Escuché a Nora, facturando. Escuché a Brian, festejando los 150 hígados.

Y escuché mi propia voz, adentro, diciéndome: "Tomás, la única forma de no entregar más nada es no tener más nada para entregar".

Y era verdad. Me habían sacado todo. Y por eso, por primera vez desde que volví de Río, era rico.

No tenía jefe. No tenía KPI. No tenía app. No tenía corazón para romperme.

Tenía una historia para contarle a Tomás cuando volviera de sus vacaciones eternas. Y tenía un chiste malísimo para contarle a mi vieja: "Vieja, ¿sabés por qué me echaron de Rappi? Porque no tenía corazón para el trabajo".

Me quedé ahí hasta que salió el sol. Un cartonero pasó y me dejó una manta. "Para el frío, campeón", me dijo. No le dije que no tenía sangre para enfriarse. Le dije gracias.

A las 8:03, mi celular vibró una última vez. Era un mail automático de Rappi Health:

"Extrañamos verte, Tomás. ¿Querés reactivar tu cuenta? Solo necesitás un certificado de resurrección (formulario 7B) y un órgano de repuesto. ¡Tenemos promo en corazones reacondicionados!"

Lo borré. Sin rencor.

Miré al cielo otra vez. Seguía nublado. Parecía que iba a haber escarcha en Madrid, como en el viaje de Tomás.

Intenté mandar un último mensaje a Brian. "¿Y la liquidación final?". Me respondió automático: "Tu deuda con Rappi Health asciende a USD 47 por concepto de bolsa térmica no devuelta". La bolsa la tenía puesta en la cabeza porque estaba lloviznando.

Y me cagué de risa. Porque entendí que la crisis no era laboral. La crisis era que habíamos aprendido a reírnos mientras nos desarmaban pieza por pieza, y a llamar a eso "emprender".

CRISIS ALIMENTARIAL

Yo no quería comerme al perro.

Te lo juro por la Virgen de Luján que tengo colgada arriba de la heladera, la que me regaló mi vieja antes de morirse y que todavía tiene la velita derretida del 2001. Yo no quería.

El caniche se llamaba Simón. No Simón Bolívar, Simón a secas. Era de mi hijo. Un bicho de mierda, ladrador, histérico, me meaba el felpudo de la entrada todos los días a las siete de la mañana como si tuviera un reloj suizo en la vejiga. Blanco, con rulos, con ese olor a shampoo caro que ya no se consigue. Cuando ladraba, le temblaba todo el cuerpo, parecía que se iba a desarmar. Me había salido con financiación en 12 cuotas. La última la pagué en 2020, con el IFE. Todavía le guardaba el pedigrí en una carpeta celeste que decía "Documentos importantes". Al lado estaba el título de propiedad del PH que todavía no termino de pagar.

Mi hijo se fue a España en 2018. "Ma, son dos años, junto guita y vuelvo". Me dejó al perro, tres facturas de Edesur vencidas, y un tupper con empanadas de humita freezadas que decía "para emergencias" con fibrón. Las empanadas las comí en 2019, cuando me cortaron el gas. El perro me duró más.

Todavía lo estoy esperando. Me manda audios de WhatsApp cada tanto. "Ma, acá está difícil". Está en Madrid, vive con cinco venezolanos en un piso en Tetuán, trabaja de rider. La última vez me pidió si le podía mandar dólares por Western Union. Le dije que sí, que cuando venda el orégano del balcón.

Porque yo zafé cuando le hackearon la jubilación a la vieja de Tomás, la del 5to A. A ella le vaciaron la cuenta del Banco Nación un martes a las tres de la tarde. Se quedó con 1.200 pesos. Yo tenía la quintita del balcón: dos tomates cherry que nunca maduraban, un morrón enano que parecía un llavero, y orégano. Mucho orégano. Y tenía las sobras de Navidad. Del 2001, sí. Mi vieja guardaba todo. Turrón de Alicante duro como cascote, pan dulce con frutas abrillantadas que brillaban de verdad, y una lata de

duraznos en almíbar que venció en 2008 pero que todavía hacía "plop" cuando la abrías.

Con eso tiré.

El problema empezó un jueves. Me acuerdo porque era el día que aumentaba el bondi. Fui al chino de la esquina y el arroz que el lunes estaba 1.200, estaba 3.800. El aceite, 4.500. El kilo de pan, 2.900. Le pregunté al chino si se había equivocado. Me dijo "no, señora, es la lista nueva". Volví con medio kilo de polenta y un paquete de maní con chocolate que estaba de oferta porque vencía al día siguiente.

El orégano no llena. Te deja olor a pizza en los dedos, pero el estómago sigue vacío. El turrón sin dientes tampoco. Yo tengo prótesis, se me mueve cuando mastico. Lo tenía que chupar como caramelo. Tres horas para un cuadradito.

Y la vieja de Tomás me golpeaba la pared a las cuatro de la mañana. Tac, tac, tac. Con el bastón. "Nora, ¿tenés algo?". Yo al principio le pasaba maní por abajo de la puerta. Ella me devolvía papelitos escritos con birome: "No puedo masticar. PD: ¿tenés riñón para vender?". La primera vez me reí. La tercera vez ya no.

Ahí entendí que había mercado.

Simón me miraba desde el sillón. Gordo. Redondo. Criado a balanceado importado Royal Canin que mi hijo dejó pagado por Mercado Pago hasta 2025. El perro comía mejor que yo. Se echaba panza arriba, me mostraba los huevos rosados, y roncaba. Un día lo miré fijo y le dije: "Perdón, Simón. Es por el PBI". Él me movió la cola. Los perros no entienden de macroeconomía.

No lo maté yo. Yo no sirvo para eso. Yo lloro cuando mato una cucaracha. Se lo di a la vieja de Tomás. Se llama Elsa. Tiene 78, usa dentadura postiza que se saca para dormir y la deja en un vaso con agua al lado de la cama. Fue cocinera en una escuela primaria durante treinta años. Sabe deshuesar un pollo en cuarenta segundos.

Fue un trueque. Yo ponía la proteína, ella ponía la mano de obra. Ella lo cocinaba, yo lo vendía. Le dije: "Elsa, esto queda entre nosotras". Me dijo:

"Nora, entre nosotras y Dios, que ya está acostumbrado".

Lo hicimos un martes. Ella lo durmió con unas gotas que le habían quedado del marido. Yo no miré. Me quedé en mi cocina, con la radio prendida fuerte. Después ella me trajo una olla. Olía a estofado. A laurel, a vino tinto del tetra, a cebolla. Si no sabías, era estofado.

Le pusimos nombre: "Viandas Caninas de Nora". Suena artesanal, suena de Cerro. Hicimos un flyer en Word, con una foto de Simón de cuando era cachorro que encontré en Facebook. Le puse filtro sepia para que parezca vintage.

El primer cliente fue Gustavo, el del 4to A. Contador, divorciado, tenía un Peugeot 308 que ya no usaba porque no podía pagar la nafta. Tocó timbre a las ocho de la noche. "Nora, me dijeron que vendés viandas". Le dije que sí, que eran de elaboración propia, proteína de campo. Me pagó con dos dólares cara chica arrugados que tenía guardados en un libro de Borges. Probó un bocado ahí parado en el palier. Masticó despacio. Me miró. "Nora, está mejor que el asado de tira que comí en la parrilla de la costanera en 2017". Le vendí tres porciones.

Después cayó Miriam, la del 2do. Viuda, con dos hijos que no la visitan. Me compró una, volvió a los veinte minutos por dos más. "Para freezar", dijo.

Después la portera, Gladys. Gladys sabe todo. Si Gladys te compra, el edificio entero se entera. Al otro día tenía tres mensajes en el grupo de WhatsApp del consorcio: "Nora, ¿te queda?". "Nora, ¿aceptás transferencia?". "Nora, ¿es sin TACC?".

El del 7mo, Rolo, un pibe que vende cursos de trading por Instagram, me ofreció su gato. "Es siamés, Nora. Premium. Come solo alimento balanceado". Le dije que por ahora no, que estábamos en etapa de testeo de producto.

A la semana ya no dábamos abasto. Elsa y yo nos organizamos. Yo era CEO, ella era COO. El encargado, Ramón, que tiene la llave de la terraza y del cuarto de calderas, pasó a ser logística. Hicimos un Excel en la compu vieja de mi hijo. Columna A: Departamento. Columna B: Mascota. Columna C: Kilos estimados. Columna D: Fecha de faena. Columna E:

Estado de pago. Lo imprimimos y lo pegamos en la heladera con un imán de Rappi.

Nos juntábamos los lunes en el palier del 5to, con barbijos por el olor. Hacíamos reunión de equipo. Elsa traía un cuaderno Gloria donde anotaba las recetas. "Perro al horno con papas", "Gato a la cacerola", "Hámster gratinado". Yo le preguntaba si eso era ético. Me decía "Nora, el ética se come frío". No entendía bien qué quería decir, pero asentía.

El negocio escaló sin querer. Primero fueron los perros del edificio. Después los de la cuadra. La gente nos tocaba timbre con correa en mano. "Nora, ¿te sirve? Es que no lo puedo mantener". Les dábamos una vianda gratis como canje. Era win-win.

Después se acabaron los perros. Fuimos por los gatos. Después por las palomas de la plaza. Ramón las cazaba con una red de pesca a la madrugada. Las desplumábamos en la terraza. Las vendíamos como "pollo de campo agroecológico". Nadie preguntaba.

Después las ratas de la zanja de la esquina. Las hervíamos tres veces, les poníamos chimichurri. "Conejo de criadero", decíamos. La gente hacía cola.

El INDEC vino a censar un miércoles. Tocaron timbre. "¿Rubro?". Yo, con el delantal puesto, con las manos manchadas, les dije: "Gastronomía de proximidad". Anotaron. "¿Cantidad de empleados?". "Tres". "¿Facturación mensual estimada?". Miré a Elsa. "Dos millones", dijo ella, sin pestañear. Nos categorizaron como PyME. A la semana nos llegó un mail del Banco Nación: crédito a tasa subsidiada para capital de trabajo. Lo usamos para comprar un freezer vertical marca Whirlpool. Lo pagamos con dos labradores de un vecino de Cofico y un loro que hablaba que nos trajo una señora de Flores. El loro repetía "¡qué hambre!" todo el día. Lo vendimos por porciones.

Todo iba bien hasta que volvió Tomás.

Tomás es el hijo de Elsa. Se había ido a Río de Janeiro en 2019 a "probar suerte". Volvió un martes, flaco, con la valija rota, con una multa de la AFIP pegada en la frente. Entró con su llave, abrió la puerta de la cocina, y nos

vio a mí y a su vieja con delantales, con cuchillos, con una tabla de picar llena.

Se quiso morir.

"Vieja, ¿qué están haciendo?", preguntó.

Elsa, con la boca llena de hámster ---porque ese día estábamos probando roedores---, le contestó tranquila: "Emprendiendo, hijo. Es mejor que pedir plata".

Tomás se agarró la cabeza. "Ma, esto es canibalismo". "No, hijo, es economía circular", le dije yo. Se fue dando un portazo. A la noche lo vimos en la calle con la mochila de Rappi. Ahora es "Rappi Health -- delivery de remedios". Nosotras seguimos.

El drama, el verdadero drama, fue cuando se acabaron las mascotas. La gente ya no tenía ni para alimentar al canario. Tocaban timbre y nos ofrecían plantas. "Tengo un potus, Nora". El potus no rinde.

Y justo ahí empezó a llamar un número privado. "Hola, ¿Viandas Caninas? Habla Brian, de un fondo. Estamos buscando proteína alternativa de alto volumen. ¿Manejan cortes más grandes?".

Elsa y yo nos miramos. En la heladera solo quedaba medio limón, un yogur vencido en 2021, y el imán de Rappi Health que decía "Tu Cuerpo, Tu Emprendimiento".

Afuera llovía. En el Excel todavía quedaba una fila vacía.

El teléfono seguía sonando. Era Brian.

"Nora, te hablo de vuelta. Mirá, nosotros no compramos palomas. Necesitamos volumen. ¿Entendés volumen?". Yo entendía hambre, que es parecido. Le dije que sí, que estábamos escalando. Me preguntó si manejábamos "cortes de más de cincuenta kilos". Le dije que por ahora no, que estábamos en etapa de validación de producto.

Cortó. Elsa me miró por arriba de los anteojos. "Este pibe es del Fondo", me dijo. "Mi nuera trabajaba en un call center de esos. Te ofrecen dólares y

después te piden el alma". Le dije que el alma no estaba en el Excel. Todavía.

Esa noche no vendimos nada. Nos sentamos en la cocina con Ramón a tomar mate cocido. Ramón, que es encargado hace veinte años y vio tres hiperinflaciones, dijo: "Chicas, esto se va a poner feo. Cuando se acaba la comida de los bichos, empieza la comida de la gente". Elsa se rió. "Ramón, no seas dramático. Todavía nos quedan las plantas". Ramón señaló el morrón enano del balcón. Seguía del mismo tamaño desde marzo.

Al otro día me llamó Tomás. Desde Madrid. Número con +34. Atendí pensando que era para pedirme plata.

"Nora, ¿cómo está mi vieja?".

La miré a Elsa. Estaba en la mesada, picando algo que no quise identificar. Tenía el delantal manchado, las manos firmes. Me hizo seña de que le pasara el teléfono.

"Bien, Tomás. Emprendiendo", le dije.

Hubo un silencio del otro lado. Se escuchaban bocinas, gente hablando. "¿Emprendiendo qué?".

"Gastronomía", le dije. "De proximidad".

"¿Y el perro? El Simón. ¿Lo cuidan bien?".

Elsa levantó la vista. Masticaba despacio. Se escuchó el clac de la dentadura.

"Tomás...", le dije. Y no supe qué inventar. Porque yo no sé mentir. Sé vender, sé freezar, sé hacer Excel, pero mentir no. "Tomás, tu vieja se comió al perro".

Corté. No esperé respuesta. Apagué el teléfono y lo puse en modo avión. Elsa siguió masticando. "Estaba duro", dijo. "Le faltó hervor".

Esa noche no dormí. Me paré frente al espejo del baño, el que tiene la luz amarilla que te hace ver más vieja. Había bajado quince kilos. Se me marcaban las costillas. Tenía los pómulos hundidos, el pelo atado con una

colita desprolija. Parecía una foto del antes y después de una dieta keto. Pero la balanza de la cocina, la digital que usábamos para pesar las porciones, decía otra cosa: habíamos facturado dos millones ciento cuarenta mil pesos en el mes. Lo anoté en el cuaderno Gloria de Elsa, al lado de "comprar lavandina".

Abrí la heladera. Adentro había un medio limón seco, un yogur Ser de vainilla vencido en 2021 que usábamos de "madre" para fermentar cosas, y el imán de Rappi Health que decía "Tu Cuerpo, Tu Emprendimiento". Lo había traído Tomás cuando vino a pedirnos que dejáramos de usar su nombre para el delivery. Lo pegué porque era gratis.

Lo entendí ahí, con la puerta de la heladera abierta y el frío pegándome en las pantorrillas. Nos habíamos comido a todos los perros del edificio. Después a todos los gatos de la manzana. Después a las palomas de la plaza, que Ramón cazaba con una red y que vendíamos como "pollo pastoril". Después a las ratas de la zanja, que hervíamos tres veces y que salían como "conejo agroecológico". Después a los hámsters de los nenes del 3ro, que los padres nos traían llorando porque no tenían para el alimento. Les dábamos una vianda y una palmadita.

El siguiente paso en la cadena alimentaria éramos nosotras.

No lo dije en voz alta porque Elsa se iba a reír. Pero lo pensé. Lo pensé clarito.

A las **22:17** me vibró el teléfono. Un WhatsApp de un número privado, con foto de perfil de un tipo con camisa blanca y fondo difuminado.

"Nora, habla Brian de Rappi Health. Vimos tu perfil en LinkedIn. Nos interesa tu experiencia en gestión de PyME de proximidad. ¿Te interesa el programa 'Proveedora Integral'? Pagamos en USDT. Solo necesitás un riñón, un pulmón y buena predisposición. Tenemos convenio con clínica en Pilar".

Lo leí tres veces. USDT. Proveedora Integral. Buena predisposición. Me reí sola en la cocina. La risa me salió como un hipo.

Miré el morrón enano del balcón. Seguía sin crecer. Lo regaba todos los días, le hablaba. Nada. Era un morrón conceptual.

Miré la foto de mi hijo en España que tengo pegada en la heladera. Está en la playa, en Valencia, con una camiseta del Atleti. Hace dos años que no vuelve. Hace dos años que me dice "dos años más, ma".

Miré el Excel. Estaba abierto en la notebook. La última fila estaba vacía. El cursor titilaba.

Columna A: 5to B.
Columna B: Nora.
Columna C: 52 kilos.
Columna D: A convenir.

Lo completé yo misma. Con mi letra. No temblé.

Le contesté a Brian: "¿La sonrisa para la foto de entrega puede ser sin dientes? Tengo prótesis, se me mueve".

Me clavó el visto. Las dos tildes azules. Nada más.

Me quedé mirando la pantalla. Afuera llovía finito, de esa lluvia que no moja pero te cala. En el noticiero de la tele sin volumen decía "alerta por escarcha en Madrid". Pensé en mi hijo, con su campera fina, y me cagué de risa. Una risa de vieja, corta, como tos.

Porque entendí, ahí, a las 22:18, con el yogur vencido en la mano, que la crisis no era alimentaria.

La crisis era que ya nos habíamos comido todo. Nos comimos los ahorros, nos comimos los perros, nos comimos la vergüenza, nos comimos el asco, nos comimos el miedo. Y cuando te comés el miedo, ya no te queda nada que te frene. Solo te queda el menú.

El menú decía: riñón, pulmón, buena predisposición. Pago en USDT.

Elsa entró a la cocina en bata. "¿Quién era?", me preguntó. "Nadie, Elsa. Un reclutador". Se sirvió agua. "¿Vamos a seguir mañana?", me dijo. "Sí", le contesté. "Mañana seguimos. Hay que ver si conseguimos más morrones".

Se fue a dormir. Yo me quedé con el Excel abierto. Agregué una columna nueva. Columna E: "Observaciones". Escribí: "Cliente con experiencia en logística, tolerancia al frío, sin antecedentes de devoluciones".

Guardé el archivo como "Viandas_Caninas_FINAL_V3.xlsx". Lo subí a Drive por las dudas.

A la mañana siguiente bajó Tomás. Traía tres cajas de Rappi Health. "Ma, me pidieron que les deje esto. Son muestras gratis". Eran barritas proteicas sabor "carne". Las miramos con Elsa. Las olimos. Olían a cartón mojado. "Dejalas acá", le dije. "Las usamos para el relleno".

Tomás me miró raro. "Nora, ustedes están mal de la cabeza". Le dije que no, que estábamos mal del bolsillo, que es distinto. Se fue en la moto, con la mochila cuadrada.

Esa tarde vino Ramón con una noticia. "Chicas, el del 8vo se va del país. Deja el pez". Era un pez dorado en una pecera redonda. Lo miramos. No rendía ni para una empanada. Lo dejamos nadando en la pileta del lavadero. Le pusimos de nombre FMI.

A la noche me llegó otro mensaje de Brian. "Nora, reconsideralo. Tenemos bono por referido. Si traés a Elsa, duplicamos". No contesté. Bloqueé el número. Después lo desbloqueé. Por las dudas.

Me acosté a las dos de la mañana. Soñé con mi hijo. Estaba en la cocina de España, abriendo un tupper. Adentro había empanadas de humita. Me decía "Ma, están freezadas desde 2018". Yo le decía "Comelas, hijo, que el orégano no llena". Me desperté con hambre.

Hoy es jueves. El chino volvió a aumentar todo. El arroz está 5.200. El aceite no hay. Gladys me preguntó si aceptábamos gatos de nuevo. Le dije que no, que estábamos en reestructuración.

El morrón sigue enano. El yogur sigue vencido. El imán de Rappi sigue pegado.

Y yo sigo acá, en el 5to B, con el Excel abierto, esperando que alguien toque timbre.

Porque al final, la crisis alimentaria no era que no había comida.

Era que nos habíamos acostumbrado a comer cualquier cosa.

Incluso a nosotras mismas.

PD: Si Tomás lee esto, decile que lo del hámster era fiado. Y que todavía me debe el perro. El Simón. Que me lo pague en dólares cara chica, como Gustavo. O en USDT, que ahora aceptamos.

CRISIS ELECTORAL

Yo no quería vender votos.

Te lo juro por la virgencita de Luján que tengo al lado de la balanza, la que me trajo mi vieja de la peregrinación del 98 y que todavía tiene una estampita de De la Rúa pegada atrás. Yo no quería.

Hace tres años yo repartía boletas como si fueran figuritas del Mundial. "Llevate dos, por las dudas, una para vos y una para tu vieja". Tenía una mesita de plástico en la puerta del kiosco, tres fiscales con pechera, dos sanguches de miga de jamón y queso que se pegaban al paladar, y un termo de acero que decía "Lista 137". Ganamos por 1,2%. Una locura. Festejamos en el club del barrio con un asado que pagó el candidato y que todavía le estamos debiendo al carnicero. El carnicero ahora es concejal.

Después del asado, el candidato se fue en un Torino 1978. Me dejó una caja de vino toro. La usé como reposapiés durante un año. Cuando se acabó el vino, la usé para guardar los sobres de la campaña. Cuando se acabaron los sobres, la usé para apoyar el monitor del Excel. El monitor lo compré con la plata del bono que nunca me pagaron.

Después de las elecciones yo volví al kiosco. Vendía puchos, alfajores, recargas Sube. Pero la gente ya no entraba a comprar, entraba a preguntar. "Tano, ¿cuándo hay otra?". "Tano, ¿vos que estás adentro, quién mide?". "Tano, ¿me anotás para la bolsa?".

Ahí vi que el voto no se pedía, se negociaba.

Cerré el kiosco en 2024. No porque no vendiera, sino porque vendía más encuestas que caramelos. Saqué las golosinas, puse dos monitores viejos, una impresora chorro de tinta, y un cartel escrito a mano: "CONSULTORA TANO - MEDICIONES EN TIEMPO REAL". Abajo, en chiquito: "Aceptamos USDT, dólares cara chica y bolsas de cemento".

El negocio arrancó solo. Primero vino el candidato a intendente del año pasado, el que perdió. Me pidió un focus group. Junté a Gladys la portera, a

Nora la del 5to B ---la de los perros, sí, esa---, a Elsa la vieja de Tomás, y a Ramón el encargado. Les di empanadas de humita freezadas del 2018 y les pregunté qué opinaban de la seguridad. Todos dijeron que tenían miedo. Le cobré al candidato 80 lucas por el informe. Le puse "muestra representativa del segmento C2-C3 con sesgo territorial".

Después vino el del partido nuevo, el de las ideas frescas. Quería saber cuánto medía en jóvenes de 18 a 25. Le dije 12%. Me preguntó cómo lo sabía. Le mostré el Excel. No entendió nada, pero pagó.

El Excel era todo. Lo había aprendido de Nora. Columna A: Barrio. Columna B: Promesa. Columna C: Fecha de vencimiento. Columna D: Excusa. Columna E: Estado de pago.

Ejemplo real:
A: Alta Córdoba
B: "Vamos a bajar el bondi"
C: 10/12/2023
D: "La culpa es del Fondo"
E: Pagado

Tenía 1.400 filas. Era mi padrón paralelo.

El problema empezó este año, cuando faltaban seis meses para las elecciones. Los pibes se fueron. Literal. El hijo de Nora se fue a España en 2018 y no volvió. El de Elsa se fue a Brasil y volvió para trabajar en Rappi. Los míos, mis dos sobrinos, se fueron a Andorra a vender cursos. Me quedé sin base.

Las viejas se murieron o se hicieron libertarias. Doña Marta, la del 2do, que antes me pedía boletas para toda la familia, ahora me manda videos de YouTube a las 3 AM con el volumen al palo. "Tano, mirá este pibe, dice la posta". Le digo que sí, que lo miro, y le anoto en el Excel: "voto perdido".

Los del medio están en Rappi, en PedidosYa, en Uber. No tienen tiempo de votar. Les tenés que llevar la urna a la moto. Una vez intenté hacer una encuesta en la estación de servicio. Me dijeron "Tano, no me rompas las pelotas, tengo que hacer 20 viajes para pagar el alquiler".

Y el candidato me llama a las 22:17. Siempre a las 22:17. No sé por qué. "Tano, ¿tenés algo?". Yo le paso maní por abajo de la puerta, metafóricamente. Él me devuelve notas de voz: "¿Tenés un voto para vender? ¿Tenés un fiscal? ¿Tenés un riñón? No, perdón, me confundí de chat".

Ahí supe que la crisis no era de ideas. Era de stock.

Hace un mes se me ocurrió la solución. Si no hay votantes, los fabricamos. No literal, no soy el Registro Civil. Pero casi. Empecé con los muertos. No es joda. En el padrón del edificio todavía figuran tres personas fallecidas. Doña Porota, del 6to B, muerta en 2021. Don López, del 1ro, muerto en 2022. Y el marido de Elsa, muerto en 2019 pero que todavía cobra una pensión que Elsa no declaró. Los anoté en el Excel como "voto cautivo".

Después fui por los perros. Sí, los de Nora. Porque Nora, después de lo de las viandas, se quedó sin clientes y con mucha culpa. Me dijo "Tano, yo ya no vendo comida, pero tengo el padrón de las mascotas". Me pasó la lista: Simón, 4 kilos; Rocco, 12 kilos; Luna, 8 kilos. Yo los cargué como "votantes de baja intensidad". En el sistema figuraban como "NN - domicilio 5to B".

El candidato me miró raro cuando le mostré el informe. "Tano, esto no se puede". Le dije "flaco, hace tres años ganamos por 1,2%. Eso son 84 votos en este circuito. Yo te consigo 90". Me pagó en dólares cara grande. Los primeros que veía en dos años.

El negocio escaló. Ramón, el encargado, que tiene la llave de todos los departamentos, me pasaba los datos de los que se fueron a España. "Este no vota, está en Madrid". Lo anotaba. Gladys me pasaba los de los que estaban internados. "Este está en el Misericordia, no llega". Lo anotaba. Elsa me pasaba los de las amigas del centro de jubilados. "Estas no ven, pero firman". Las anotaba.

Hicimos una reunión de equipo los lunes en el kiosco. Yo era CEO, Ramón era logística, Gladys era territorio, Elsa era fiscal general, Nora era... bueno, Nora era la que traía las empanadas de humita que todavía le quedaban. Hicimos un organigrama en PowerPoint. Lo imprimimos y lo pegamos al lado del cartel de "No fiar".

El INDEC vino a censar. "¿Rubro?". "Consultoría política de proximidad". Anotaron. "¿Empleados?". "Cinco". Nos categorizaron como PyME de servicios. Nos dieron un crédito para comprar una impresora láser. La pagamos con tres votos de General Paz y un fiscal de mesa que nos prestó el primo de Ramón.

Todo iba bien hasta que apareció Brian.

Brian no es de acá. Habla en neutro, usa camisa blanca aunque haga 40 grados. Cayó un martes a las cinco de la tarde, cuando yo estaba contando monedas. "Hola Tano, soy Brian de la consultora central. Vimos tu perfil en LinkedIn. Nos interesa tu base de datos". Le dije que no estaba en venta. Me dijo "todo está en venta, Tano. Solo hay que ponerle precio". Me dejó una tarjeta que decía "Soluciones Electorales Integrales - Pagamos en USDT".

Esa noche no dormí. Me quedé mirando el Excel. Tenía 2.340 filas. Votos reales, votos muertos, votos perros, votos de gente en España. Y en la última fila, vacía, el cursor titilaba.

Afuera llovía. En la tele, sin volumen, pasaban el spot de las elecciones. Faltan 23 días. El candidato me mandó un audio a las 22:17: "Tano, necesito 200 más. ¿Tenés algo?".

Miré la foto de mi vieja en el kiosco. Miré el cartel de "No fiar". Miré la lista de Nora.

Y entendí que la crisis electoral no era que no había votos.

Era que ya nos habíamos comido todos los votos. Y ahora solo quedaba vendernos a nosotros.

A las 22:17 me llegó el WhatsApp.

No era audio del candidato. Era texto. De Brian.

"Tano, habla Brian de Soluciones Electorales Integrales. Vimos tu Excel. Nos interesa el programa 'Candidato Integral'. Pagamos en USDT. Solo necesitás un DNI vigente, buena predisposición y tolerancia a la exposición pública. ¿Te interesa?"

Lo leí tres veces. USDT. Candidato Integral. Buena predisposición. Me reí solo en el kiosco, con la luz del monitor iluminándome la cara. La risa me salió como tos de fumador.

Le contesté: "¿Hay que poner la cara?". Me clavó el visto. Después escribió: "La cara es opcional. La firma no".

A la mañana siguiente bajó Elsa. Traía dos facturas y una noticia. "Tano, se acabaron los muertos del padrón. Los dieron de baja". Le dije que no importaba, que teníamos stock de perros. Me miró serio. "Tano, los perros no votan". Le dije "Elsa, en este país los perros votan si los anotás bien".

Ramón entró con una caja. "Tano, me llegaron las boletas de prueba". Eran un fajo de papeles mal impresos, con mi cara. No la cara del candidato. Mi cara. La foto que me saqué para el DNI en 2019, con el pelo mojado y cara de dormido. Abajo decía "TANO - LISTA 3 - KIOSCO Y PROXIMIDAD".

Me quedé helado. "¿Quién pidió esto?", pregunté. Ramón se encogió de hombros. "Brian. Dijo que era parte del paquete".

Llamé a Brian. Atendió al segundo tono. "Tano, ¿viste el material? Es solo una prueba de concepto". Le dije que yo no quería ser candidato. Me dijo "Tano, vos ya sos candidato. Hace tres años que vendés promesas, ahora vas a vender tu promesa. Es más auténtico". Le pregunté cuánto pagaba. "0,5 USDT por voto conseguido. Más bono por fiscalización". Hice la cuenta en la cabeza. Con 2.340 votos del Excel, eran 1.170 dólares. Más de lo que había hecho con el kiosco en seis meses.

Acepté.

No firmé nada. En política nunca firmás nada. Solo dije "dale" por WhatsApp. Con eso alcanza.

La campaña arrancó sola. Gladys pegó mis boletas en el ascensor, al lado del aviso de expensas. Nora me hizo un jingle con la base de una cumbia vieja: "Votá al Tano, que te fía hasta mañana". Elsa me consiguió un debate en el centro de jubilados. Fui contra un pibe libertario de 19 años que hablaba de bitcoin y contra una señora del partido vecinal que prometía más luz en la plaza. Yo prometí lo único que sabía prometer: "Si me votan, les

consigo lo que necesiten". Gané por aclamación. Las viejas aplaudieron porque les llevé facturas.

El candidato original me llamó a las 22:17. Estaba furioso. "Tano, me estás cagando el distrito". Le dije "flaco, vos me enseñaste. Me dijiste que yo era oro". Me cortó. Me bloqueó. A los diez minutos me desbloqueó y me escribió: "¿Cuánto querés para bajarte?". Le dije "no es plata, es dignidad". Me ofreció 500 dólares. Le dije que no. Me ofreció una candidatura a concejal en 2027. Le dije que lo pensaba.

Brian estaba feliz. Me mandaba reportes todos los días. "Tano, estás midiendo 3,4% en el circuito. Subiste 0,8 desde ayer". Yo no hacía nada. Solo atendía el kiosco, vendía encuestas truchas y escuchaba a la gente quejarse. Eso era mi campaña.

El problema empezó cuando se acabaron los votos para venderme a mí mismo.

Porque para ser candidato necesitás avales. 200 firmas. Yo tenía 147 en el Excel. Me faltaban 53. Fui a buscarlos. Toqué timbres. "Vecino, ¿me firma el aval?". Me decían "Tano, yo ya te firmé el alquiler del voto". Les decía "es distinto, esto es para que yo exista". Algunos firmaban. Otros me pedían plata. Uno me pidió un riñón. Le dije que no, que eso era de Brian.

Una noche me miré al espejo del baño del kiosco. Había bajado de peso. Tenía ojeras. Parecía un candidato de verdad. Abrí la heladera chiquita donde guardaba las bebidas. Adentro había medio limón, un yogur vencido de Nora, y el imán de San Cayetano. Lo entendí ahí: me había comido todos los votos del barrio, me había comido a los muertos, a los perros, a los que estaban en España. El siguiente en la lista era yo.

Faltaban 7 días para la elección. Brian me citó en una oficina en Complejo Capitalinas. Vidrio, aire acondicionado, café en cápsula. Me hizo sentar. "Tano, llegó el momento del Candidato Integral". Me mostró un contrato. No lo leí. Decía cosas como "cesión de imagen", "derechos de voto", "participación en USDT". Al final había una línea para firmar. Y abajo, en chiquito: "El candidato acepta ser utilizado como relleno de lista, testimonio, o meme según necesidad de campaña".

Firmé con mi birome Bic.

Me pagó en el momento. 1.170 USDT. Los vi en la pantalla del teléfono. Nunca había tenido tanta plata junta. Salí de la oficina, me compré un choripán en la costanera y lloré. No de alegría, de susto.

El día de la elección me levanté a las 5 AM. Fui fiscal de mi propia mesa. En la escuela 23, la misma donde repartía boletas hace tres años. Tenía la pechera que decía "FISCAL - LISTA 3". La gente entraba, me miraba, algunos se reían. "¿Vos sos el del kiosco?". "Sí", les decía. "Votáme, te fío".

A las 6 de la tarde cerramos la urna. Contamos los votos. Yo saqué 87 votos. Ochenta y siete. En todo el circuito. No entré ni como suplente de suplente. El candidato original ganó por 1,1%. Casi lo mismo que hace tres años.

Brian me mandó un mensaje a las 22:17 del lunes: "Tano, gracias por tu participación. Tu perfil fue muy útil para dispersar voto. Te depositamos el bono". Eran 50 USDT más.

Me quedé en el kiosco, solo, contando la plata en la pantalla. Afuera llovía. En la tele decían "elecciones históricas, alta participación". Miré el Excel. La última fila seguía ahí.

Columna A: 3ro C
Columna B: Tano
Columna C: 1 voto
Columna D: Vendido

Agregué Columna E: Observaciones. Escribí: "Candidato Integral. Pagado en USDT. Buena predisposición". Agregué una columna F: "Fecha de caducidad". Escribí "12/2027". Porque los votos también vencen. Como el yogur de Nora.

Entendí que la crisis electoral no era que no había candidatos.

Era que ya nos habíamos vendido todos. Nos vendimos por un bono, por una bolsa, por un puesto, por un like. Y cuando te vendés, ya no te queda nada que representar. Solo te queda el precio.

Cerré el Excel. Guardé el archivo como "Candidato_Integral_FINAL_V3.xlsx". Lo subí a Drive.

Apagué la luz del kiosco. Dejé el cartel prendido: "Vuelvo en 5 minutos".

Todavía lo estoy esperando.

PD: Si Brian lee esto, decile que todavía me debe el bono por fiscalización. Y que acepto dólares cara chica, como Gustavo. O empanadas de humita, como Nora.

CRISIS EDUCACIONAL

Yo no quería alquilar la vacante de Benicio.

Te lo juro por el uniforme del Colegio Alemán de Córdoba que tengo colgado en el placard desde marzo, con el escudo bordado y el pantalón gris que todavía tiene la etiqueta. Yo no quería.

Hace tres años yo vivía bien. Tenía a Benicio en tercer grado y a Delfina en sala de 4, los dos en el Alemán. Pagaba la cuota en pesos, con débito automático. Me dolía, pero era el precio de la tranquilidad. Mi marido --- Javier, el que se fue a España en 2023 porque "acá no hay futuro para los chicos"--- me decía "Marcela, la educación es inversión". Yo asentía mientras miraba el resumen de la tarjeta.

Después vino la crisis laboral del pibe del 4to B, y Javier me dejó de pasar dólares. Después vino la crisis alimentaria de Nora, y empecé a comprar segundas marcas. Después vino la crisis electoral del Tano, y voté al que prometió bajar las cuotas de los colegios. No bajó nada. Después vino la crisis habitacional de Ramón, y nos ofreció alquilar el balcón para que Benicio estudie ahí. Le dije que no. Después vino la crisis de salud de Gladys, y me prestó el carnet para que Delfina vea al pediatra. Ahí entendí que todo se alquila.

Todo empezó en febrero, cuando me llegó el mail del colegio. No era mail, era una sentencia. "Estimadas familias: actualización arancelaria marzo 2026: +31,4%. Cuota 3er grado: USD 780. Cuota sala de 4: USD 620. Facturación en dólares billete o dólar MEP del día". Lo leí tres veces. USD 1.400 por mes. Por dos chicos que todavía no saben dividir con coma.

Llamé a Javier a Valencia. Eran las 22:17 allá. "Javier, no llego". Me dijo "Marcela, hace un esfuerzo, es por los chicos". Le dije "el esfuerzo lo hago yo, vos estás en Valencia tomando cerveza". Me cortó.

Abrí Excel. Columna A: Ingreso. Columna B: Egreso. Columna C: Colegio. Mi sueldo de administrativa en la municipalidad: $890.000. La cuota:

$1.850.000 al cambio de ese día. Me faltaban $960.000 para empezar a vivir.

Fui a hablar con la directora. Hermana Ingrid, alemana de verdad, que habla cordobés cuando se enoja. "Marcela, entendemos la situación, pero el colegio tiene costos en dólares". Le dije "Hermana, yo cobro en pesos". Me dijo "rece por nosotros". Salí llorando.

Esa noche lo hablé con Nora en el palier. "Marcela, esto es un negocio", me dijo. "Vos tenés algo que nadie tiene: dos vacantes en el Alemán". Le dije "no las voy a vender". Me dijo "no las vendas, alquilalas".

No entendí. Me explicó. Benicio tenía 9 años, pero en el sistema figuraba como alumno regular. Si Benicio faltaba, nadie se enteraba hasta la tercera falta. Si yo mandaba a otro chico con el uniforme de Benicio, pasaba.

"¿Y quién va a mandar al hijo con nombre falso?", le pregunté. Nora se rió. "Marcela, en este barrio hay 20 madres que matarían por una vacante en el Alemán sin pagar matrícula".

Tenía razón.

El primero fue el hijo de la chica que limpia en el 2do. Thiago, 9 años, iba a una pública en Alberdi. La madre me ofreció $300.000 por mes. "Para que vaya como Benicio tres veces por semana". Le dije que sí. Le di el uniforme ---me quedaba grande a Thiago, le puse alfileres---. Le di la mochila con el nombre bordado. Le enseñé a decir "presente" cuando dijeran "Benicio Sosa".

Fue un martes. Volvió feliz. "Señora, aprendí inglés". Le habían enseñado los colores. En su colegio no tenían inglés.

Al mes siguiente ya tenía cuatro "Benicios". Lunes y miércoles iba Thiago. Martes y jueves iba Lautaro, el hijo de Ramón. Viernes iba el sobrino de Elsa, que venía de Carlos Paz y se quedaba a dormir en mi casa. Yo cobraba $300.000 por cada uno. $900.000. Más la cuota real que yo no pagaba porque Benicio ---el verdadero--- estaba en Valencia con el padre desde abril. Javier se lo había llevado "para que tenga futuro". Me lo sacó sin avisarme. Me dejó la vacante vacía.

Yo la llené.

Hice un Excel nuevo. Columna A: Día. Columna B: Alumno. Columna C: Nombre falso. Columna D: Pago.

Lunes - Thiago - Benicio - $300.000
Martes - Lautaro - Benicio - $300.000
Miércoles - Thiago - Benicio - $0 (ya pagó)
Jueves - Lautaro - Benicio - $0
Viernes - Santino - Benicio - $300.000

Facturaba $900.000. La cuota de Benicio salía USD 780. Me sobraba para pagar la de Delfina.

El colegio no se enteró. O se hizo el tonto. Hermana Ingrid me cruzó una vez en la puerta. "Marcela, Benicio está muy cambiante", me dijo. Le dije "es la edad, Hermana, está en desarrollo". Me miró raro. El Benicio de ese día era Lautaro, que es morocho y Benicio es rubio. Pero con el barbijo del invierno, pasaba.

Delfina seguía yendo todos los días. Ella sí era ella. Pero empecé a llevarla menos, porque la cuota de sala de 4 también aumentaba. La dejaba con Elsa tres veces por semana. Elsa le enseñaba a tejer. En el Alemán le enseñaban robótica. No sé qué es mejor.

En mayo me llegó otro mail. "Viaje educativo a Villa General Belgrano: USD 450 por alumno". Era obligatorio. Para Benicio. Yo tenía tres Benicios. Les cobré a las madres la excursión. $150.000 a cada una. Junté $450.000. Pagué USD 450 con el dólar de ese día. Me sobró plata. La guardé en un sobre que decía "FUTURO".

El problema empezó cuando Thiago se enfermó. Faltó un lunes. El martes fue Lautaro, pero la maestra le preguntó por qué no había traído la tarea del lunes. Lautaro no sabía. Dijo "me olvidé". La maestra anotó en el cuaderno de comunicaciones: "Benicio, desorganizado". Yo firmé como madre. Puse "trabajaremos en casa".

El jueves Thiago volvió, pero con fiebre. La maestra lo mandó a dirección. Llamaron a "la madre". Me llamaron a mí. Fui corriendo. Thiago estaba en la enfermería, con el uniforme de Benicio, transpirando. La enfermera me

dijo "señora, Benicio tiene 39 de fiebre". Lo miré. No era Benicio. Era Thiago. Le dije "sí, es mi hijo". Me lo llevé.

En el taxi, Thiago me preguntó "¿soy Benicio o soy Thiago?". Le dije "hoy sos Thiago". Se puso a llorar.

Esa noche no dormí. Abrí el Excel. Miré la fila de Benicio. Pensé en mi hijo verdadero, en Valencia, que iba a un colegio público allá porque Javier tampoco llegaba al San Roque en España. Pensé en Thiago, que por primera vez había usado una computadora en el aula. Pensé en Lautaro, que había aprendido a decir "good morning".

Y entendí que yo no estaba alquilando una vacante.

Estaba alquilando el futuro. Porque la única forma de que mis hijos no fueran parias era que otros chicos usaran su nombre.

A las 22:17 me vibró el teléfono. No era el colegio. Era un mensaje de un número desconocido.

"Marcela, habla Brian de Soluciones Educativas Integrales. Vimos tu Excel. Tenés una tasa de ocupación del 140%. ¿Te interesa el programa 'Alumno Integral'?"

Leí el mensaje con Delfina dormida al lado. Le contesté: "¿Qué hay que hacer?".

Me respondió al toque: "Solo necesitás el uniforme, buena predisposición y tolerancia a la culpa".

Le dije que no. Que bastante tenía con no poder pagar la cuota. Brian me dijo "pensalo". No volvió a escribirme hasta la semana siguiente. Esa semana Delfina vomitó en el aula. La maestra me llamó. Le dije que era nervios. No era nervios, era hambre.

Miré el uniforme de Benicio colgado. Miré el sobre que decía "FUTURO". Miré a Delfina.

Y supe que la crisis educacional no era que no había escuelas.

Era que ya habíamos privatizado hasta el nombre de nuestros hijos.

La maestra me preguntó por qué Benicio sabía más inglés que español. No supe qué contestar. Thiago miraba para otro lado. Después supe que Thiago miraba la foto de Benicio en el cuaderno de comunicaciones. Quería saber quién era el dueño de su nombre.

Acepté el trato de Brian. Firmé en una servilleta del café del colegio. Con la misma birome con la que firmaba las notas de Benicio.

Esa semana el Alemán me mandó la facturación de junio: USD 1.520 por los dos. Brian la pagó antes que yo la vea. Me llegó un mail: "Pago recibido. Gracias, familia Sosa".

Yo ya no pagaba. Yo cobraba.

El sistema escaló. Brian me mandó un Excel compartido. Tenía 19 chicos en lista de espera para ser "Benicio" o "Delfina". Los organizó por turnos, como hacía Ramón con la portería.

Lunes 8-12: Thiago (Benicio)
Lunes 13-17: Morena (Delfina, sala de 4)
Martes 8-12: Lautaro (Benicio)
Martes 13-17: Santino (Delfina)

Y así. Los chicos iban por horas, como a terapia. Yo los recibía en mi casa a las 7:30, les ponía el uniforme, les daba la vianda ---que compraba con lo que me sobraba---, y los despachaba al colegio. A la salida, los cambiaba, les devolvía su ropa, y los padres me pagaban en efectivo.

El colegio no decía nada. O no quería ver. Hermana Ingrid me llamó una vez. "Marcela, Delfina está muy alta para sala de 4". Era Morena, que tenía 6 años y era alta. Le dije "es genética, Hermana, el padre mide 1,90". Asintió.

En julio, Brian me pidió que optimice. "Marcela, el uniforme es un costo fijo. ¿Por qué no alquilamos también la tarea, el acto del Día de la Bandera, la reunión de padres?". Empecé a vender paquetes.

Paquete Básico: vacante por hora - $300.000
Paquete Intermedio: vacante + tarea hecha - $450.000

Paquete Premium: vacante + tarea + ir a la reunión de padres como "Marcela" - $600.000

Yo iba a las reuniones de padres con una peluca distinta cada vez. Una vez fui como madre de Benicio y como madre de Delfina el mismo día. Nadie se dio cuenta. Estaban todos mirando el celular viendo el dólar.

El problema empezó cuando llegó la prueba integradora. Benicio ---el verdadero, en Valencia--- tenía que rendir online. El colegio mandó el link. Yo se lo reenvié a Javier. Javier me dijo "no puede, está con fiebre". Le dije "entonces la rinde Thiago". Thiago rindió como Benicio. Sacó 9 en inglés. La maestra me mandó un mail: "Felicitaciones, Benicio progresa". Le reenvié el mail a Javier. Javier me contestó "¿quién es Thiago?".

No le respondí.

En agosto, Delfina ---la verdadera--- me preguntó "mamá, ¿por qué hay una nena con mi delantal en el colegio?". Era Morena. Le dije "es tu prima". Me creyó.

Ese mes facturé USD 3.200. Más que Javier en Valencia repartiendo Glovo. Le mandé USD 500 para que le compre zapatillas a Benicio. Me dijo "gracias, jefa".

La Superintendencia de Educación de Córdoba me citó en septiembre. "Señora Sosa, tenemos 47 asistencias de Benicio en 20 días hábiles". Fui con Elsa. Llevé el Excel impreso. Se lo mostré al inspector. "Señor, yo no hago fraude, hago inclusión". Me miró como a loca. Me dijo "esto es usurpación de identidad". Le dije "no, es economía colaborativa". Me puso una multa que nunca pagué. La pagó Brian.

La noche de la multa, vino todo el edificio a mi casa. Nora, el Tano, Ramón, Gladys, Elsa. Hicimos una asamblea en el living. Yo les mostré el Excel. 19 chicos, 2 vacantes, USD 3.200 por mes.

Gladys dijo "Marcela, estás vendiendo el futuro". Le dije "Gladys, vos vendiste la salud". Ramón dijo "yo vendí la casa". Nora dijo "yo vendí la comida". El Tano dijo "yo vendí el voto". El pibe del 4to B dijo "yo vendí el tiempo".

Nos miramos. Nos reímos. Delfina dormía en el sillón con el uniforme de Morena puesto.

Entendí que la crisis educacional no era que la escuela pública era mala.

Era que nos habían convencido de que si tu hijo no iba a un privado, no era nadie. Y para que no fuera nadie, estábamos dispuestos a que fuera otro.

A las 22:17 me vibró el teléfono. Era Brian.

"Marcela, te ascendimos. Programa 'Madre Integral'. Ahora vos no alquilás la vacante. Vos sos la vacante. Te pagamos por ser madre de 19 chicos".

Le contesté: "Brian, yo ya soy madre de dos. Y con eso me alcanza y me sobra".

Me bloqueó.

Al día siguiente fui al colegio. Pedí la baja de Benicio y de Delfina. Hermana Ingrid me miró triste. "Marcela, ¿a dónde los llevas?". Le dije "a la escuela pública de la esquina, Hermana. La que tiene patio de tierra y maestras que cobran en pesos".

Me firmó los pases. Salí con las dos carpetas azules bajo el brazo.

Llegué al edificio. Subí al 6to B. Guardé los uniformes del Alemán en una bolsa. Los bajé y se los di a Thiago y a Morena. "Son de ustedes ahora", les dije. "Úsenlos para jugar".

Esa tarde anoté a Delfina en la Escuela Coronel Olmedo, a dos cuadras. La directora me dijo "acá no cobramos cuota, señora". Le dije "ya sé, por eso vengo".

A la noche abrí el Excel por última vez. Borré todas las filas. Dejé una sola.

Columna A: Delfina
Columna B: Escuela pública
Columna C: $0
Columna D: Futuro

Guardé como "Crisis_Educacional_FINAL.xlsx". Apagué la compu.

A la noche Delfina me preguntó si podía volver a usar el uniforme del Alemán. Le dije que no, que ya no íbamos más. Se puso a llorar. "Pero me gustaba el recreo", dijo. "Ahí había jugos". Le dije que en la nueva escuela también había jugos. "Pero son de polvo", dijo. No le contesté. Tenía razón.

Y por primera vez en tres años, no me desperté a las 22:17 esperando el mail del colegio.

CRISIS VESTIMENTAL

Yo no quería alquilar mi ropa.

Te lo juro por el jean Levi's 501 original que tengo colgado desde 2019, con la etiqueta todavía puesta porque nunca me animé a usarlo para que no se gaste. Yo no quería.

Hace tres años yo vivía bien. Diseñaba flyers para emprendedores, cobraba en dólares por PayPal, me compraba ropa en Zara online cuando había Hot Sale. Tenía un placard con perchas iguales, de madera, como las de Pinterest. Tenía un Excel también, pero era de outfits, no de deudas. Columna A: Prenda. Columna B: Combinación. Columna C: Ocasión.

Después vino la crisis laboral mía, y dejé de cobrar en dólares. Después vino la crisis alimentaria de Nora, y empecé a comer fideos. Después vino la crisis electoral del Tano, y voté con una remera vieja. Después vino la crisis habitacional de Ramón, y me mudé a su portería cuando lo echaron. Después vino la crisis de salud de Gladys, y me prestó el carnet para ir al ginecólogo. Después vino la crisis educacional de Marcela, y me prestó el blazer del Alemán para una entrevista.

Esa entrevista fue todo.

Era para un trabajo en una agencia de Córdoba, en Nueva Córdoba. "Diseñadora Jr., buen manejo de redes, buena presencia". Buena presencia. Yo tenía buena presencia en 2021. En 2026 tenía un buzo con pelotitas y unas zapatillas con la suela despegada.

Le pedí a Marcela el blazer azul del colegio. Me dijo "cuidalo, es el uniforme de Benicio". Le dije que sí. Me lo puse con un jean negro y una remera blanca. Me miré al espejo de la portería. Parecía otra.

Fui. Me dieron el trabajo. $650.000 por mes, en blanco. Volví feliz. Me saqué el blazer y vi la mancha. Una mancha de café, chiquita, en la solapa. La quise sacar con agua. Se hizo más grande.

Se lo devolví a Marcela. Lo miró. No dijo nada. Me pasó un alias. "Tintorería: $12.000". Se lo transferí. Me quedé sin plata para la SUBE.

Esa noche abrí mi placard. Conté: 23 prendas usables, 47 prendas viejas, 1 blazer manchado que no era mío. Abrí Excel. Hice una tabla nueva. Columna A: Prenda. Columna B: Estado. Columna C: Veces usada. Columna D: Valor de reposición.

Jean Levi's: Nuevo / 0 veces / $189.000
Blazer negro Zara: Bueno / 4 veces / $78.000
Vestido floreado: Regular / 12 veces / $45.000

Sumé: $1.240.000 para reponer lo que tenía. Mi sueldo: $650.000. No cerraba.

Al día siguiente vino Nora. "Sol, ¿me prestás algo negro? Tengo el velorio del tío de mi marido". Le presté el vestido negro. Volvió a la noche. Me lo dio con olor a cigarrillo y una mancha de vino. "Se me cayó una copa". Le dije "no pasa nada". Por dentro pensé "$8.000 de tintorería".

Ahí entendí. Yo no estaba prestando ropa. Estaba prestando plata que no tenía.

Entonces profesionalicé. Como hace todo el mundo en este edificio.

Hice una historia en Instagram: "Placard Integral – Alquiler de outfits Córdoba". Foto del jean Levi's colgado. Texto: "Usalo, no lo compres. $8.000 por día". Me escribió Gladys al toque. "Sol, necesito un tapado para ir al cardiólogo, quiero que piensen que tengo OSDE 410". Le alquilé el tapado de paño por $5.000. Lo devolvió con un pelo de gato. Le cobré $1.000 extra.

Después vino el Tano. "Necesito una camisa blanca para el debate del centro vecinal". Le alquilé una. La devolvió transpirada. La lavé yo.

Después vino Marcela. "Necesito un outfit para la reunión de padres, no quiero que vean que estoy en la pública". Le alquilé el blazer —el mismo que me había prestado— más una cartera. $10.000.

En un mes tenía 11 clientas fijas. Todas del edificio, todas con el mismo problema: no podían comprar ropa, pero no podían repetir en las fotos.

Hice el Excel definitivo. Columna A: Prenda. Columna B: Quién la tiene. Columna C: Evento. Columna D: Mancha.

Tapado paño - Gladys - cardiólogo - pelo
Camisa blanca - Tano - debate - transpiración
Blazer azul - Marcela - reunión - nada
Vestido negro - Nora - velorio - vino
Jean Levi's - Yo - entrevista - nada (todavía)

Facturaba $87.000 por semana. Más que diseñando flyers.

El problema empezó cuando la ropa se empezó a acabar. Porque la ropa se gasta, se mancha, se rompe. Y yo no podía reponerla. Un jean nuevo en Zara Córdoba salía $120.000. Yo cobraba $8.000 por alquilarlo. Necesitaba alquilarlo 15 veces para comprarlo. Para la vez 8 ya estaba gastado.

Entonces empecé a comprar en la feria de Las Flores. Ropa de segunda, la lavaba, la planchaba, la subía a Instagram como "curada". "Vestido vintage – $7.000 por día". Funcionaba. Nadie se daba cuenta. O no querían darse cuenta.

En mayo me llegó el resumen de la tarjeta. Había comprado una planchita de pelo en 12 cuotas sin interés en 2024. La cuota de junio: $18.430. Pero abajo decía "actualización por inflación: +42%". La cuota se iba a $26.170. Llamé al banco. "Es cláusula UVA, señora". Colgué.

Esa noche no dormí. Abrí el placard. Miré el jean Levi's. Todavía con etiqueta. Pensé en venderlo. En Marketplace lo ofrecían a $150.000. Con eso pagaba la planchita y compraba dos vestidos en la feria.

No lo vendí. Lo alquilé. Una chica de Nueva Córdoba lo quería para una fiesta. $8.000. Se lo di. Me mandó foto a la noche: ella en un boliche, con mi jean, con la etiqueta cortada. Me escribió "perdón, me molestaba". Le dije "no pasa nada". Me quería morir.

Al día siguiente lo lavé. La etiqueta no estaba. El jean ya no era nuevo. Era usado. Valía $60.000.

Entendí que yo no estaba alquilando ropa.

Estaba alquilando la ilusión de ser otra. Porque la única forma de que mis vecinas no parecieran pobres era que yo pareciera rica. Y yo no era rica. Yo tenía un placard que se vaciaba.

A las 3:17 AM me vibró el teléfono. No era una clienta. Era un mensaje de un número desconocido.

"Sol, habla Brian de Soluciones de Imagen Integral. Vimos tu Excel. Tenés una rotación del 300%. ¿Te interesa el programa 'Vestimenta Integral'?".

Leí el mensaje con el jean Levi's mojado en la mano. Le contesté: "¿Qué hay que hacer?".

Me respondió al toque: "Solo necesitás tu cuerpo, buena luz y tolerancia a que te usen".

Miré el espejo de la portería. Me vi con el buzo con pelotitas. Me vi con el jean sin etiqueta. Me vi con 23 prendas que ya no eran mías, porque las había alquilado tantas veces que tenían olor a otras vidas.

Y supe que la crisis vestimental no era que no había ropa.

Era que ya nos habíamos sacado hasta la ropa para parecer que todavía teníamos algo que ponernos.

Le dije que sí a Brian a las 3:21 AM. Me citó en el Starbucks del Patio Olmos. Llegó con una valija de mano. "Sol, vos no vendés ropa, vendés imagen". Abrió la valija: había 12 perchas con ropa con etiqueta. Zara, Bershka, Mango. Todo con alarma todavía puesta.

"Es ropa de fallas de fábrica", me dijo. "No la podés vender, pero la podés alquilar. Nosotros te la damos, vos la rotás, cobrás en dólares". Le pregunté si era legal. Me dijo "es tan legal como comprar en 12 cuotas UVA".

Firmé en su iPad. Me dio la valija. Me dio un usuario: @placardintegral.cba. Ya tenía 3.400 seguidores.

Esa semana dejé de alquilar mi ropa. Alquilaba la de Brian. Era nueva, con olor a shopping. Las clientas enloquecieron. Gladys alquiló un tapado Max

Mara trucho por $15.000 para ir al Italiano. Nora alquiló un vestido de fiesta para el cumple de 15 de la hija de una amiga —no estaba invitada, fue a sacarse fotos en la puerta—. Marcela alquiló un conjunto de sastrería para ir a pedir trabajo.

Yo cobraba, Brian se llevaba el 60%, yo el 40%. En dólares. En una semana hice USD 420. Más que en un mes diseñando.

El sistema escaló. Brian me mandó un Excel compartido. Tenía 87 prendas, 34 clientas, y una columna nueva: "Contenido". Yo no solo alquilaba la ropa, tenía que subir fotos mías usándola. "Sol, vos sos la modelo", me dijo. "La gente alquila lo que ve puesto".

Empecé a sacarme fotos en la portería, con luz del aro que me prestó el pibe del 4to B. Subía una historia: "Look del día – disponible". A los 10 minutos tenía tres reservas.

El problema empezó cuando mi cuerpo se volvió el catálogo. Porque Brian no me daba talles, me daba "muestras". Todo talle S. Yo soy M. Me entraba apretado. Me sacaba las fotos aguantando la respiración. Las clientas se quejaban: "Sol, me queda grande". Les decía "es oversize".

En julio, Brian me pidió más. "Sol, necesitamos contenido de verano en invierno. ¿Te animás a una bikini en la terraza?". Era julio en Córdoba, hacían 4 grados. Me pagaba USD 50 por foto. Dije que sí. Subí a la terraza del edificio, con la bikini de Brian, me saqué 20 fotos temblando. Las subí. Vendí 12 alquileres de esa bikini en una semana. Nadie la usó. La alquilaron para la foto.

En agosto me citó la AFIP. "Señorita, usted tiene ingresos en dólares no declarados por servicios de imagen". Fui con Elsa. Llevé el Excel. Se lo mostré al inspector. "Señor, yo no vendo ropa, alquilo autoestima". Me miró cansado. Me dijo "esto es monotributo, categoría H". Me anoté. Brian me pagó la inscripción.

Esa noche vino todo el edificio a la portería. Hicimos un desfile. Cada una con una prenda alquilada. Gladys con el tapado, Nora con el vestido de fiesta, Marcela con el blazer, Elsa con una bufanda de cashmere trucha, el

Tano con una campera de cuero. Yo desfilé con el jean Levi's —el mío, el original, ya sin etiqueta—.

Nos miramos en el espejo roto de la portería. Parecíamos ricas. Parecíamos de Cerro. Parecíamos otra cosa.

Ramón dijo "Sol, estás vendiendo ilusiones". Le dije "Ramón, vos vendiste tu cama". Gladys dijo "yo vendí mi salud". Marcela dijo "yo vendí la escuela de mis hijos". Nora dijo "yo vendí la comida". El Tano dijo "yo vendí el voto". El pibe del 4to B dijo "yo vendí mi tiempo".

Nos reímos. Porque si no te reís, llorás. Y llorar te corre el rímel, y el rímel también era alquilado.

En septiembre pasó lo inevitable: me quedé sin cuerpo.

Brian me llamó. "Sol, tenemos un cliente en China que necesita una modelo talle M, 1,65, pelo castaño, para fotos de e-commerce. No tenés que hacer nada, solo prestás tu imagen. Te pagamos USD 2.000 por mes". Le dije "¿qué tengo que hacer?". Me dijo "nada, nosotros usamos tus fotos con IA, te vestimos digitalmente".

Firmé. Me mandó un contrato en inglés. Lo firmé con el dedo.

A partir de ese día, "Sol" apareció en 43 tiendas de Shein, Temu y AliExpress. Vendiendo vestidos que yo nunca toqué, con mi cara, mi cuerpo, mi lunar del hombro. Mis vecinas me mandaban capturas: "Sol, estás en una publicidad". Yo les decía "sí, soy modelo".

Cobraba USD 2.000 sin moverme de la portería. Dejé de alquilar ropa. Alquilaba mi imagen. Brian se quedaba con el 70%. No me importaba. Era plata fácil.

Hasta que un día fui a la feria de Las Flores a comprar una remera para mí. Para mí de verdad. Encontré una linda, $9.000. Me la probé. Me miré al espejo. No me reconocí. La chica del puesto me dijo "te queda hermosa, es tu talle". Le dije "no sé cuál es mi talle". Me dijo "sos M". Le dije "en las fotos soy S".

La compré igual. Volví a la portería. Me la puse. Me saqué una foto sin filtro, sin aro de luz, sin ropa de Brian. La subí a mi Instagram personal —no al de Placard Integral—. Puse "yo". Tuvo 12 likes. Las fotos de Brian tenían 4.000.

Esa noche, a las 3:17 AM, me vibró el teléfono. Era Brian.

"Sol, tenemos un problema. Tu imagen está saturada. El cliente quiere una cara nueva. ¿Te interesa el programa 'Cuerpo Integral'? Te pagamos por dejar de usar tu imagen y usar la de otra".

Lo miré. Miré el jean Levi's colgado —el que había empezado todo—. Miré la valija de Brian llena de ropa que no era mía. Miré la remera de $9.000 que me había comprado para mí.

Le contesté: "Brian, mi cuerpo no se alquila más. Se viste. Como puedo, con lo que tengo".

Me bloqueó.

Al día siguiente devolví la valija. Cerré el Excel. Borré el Instagram @placardintegral.cba. Abrí mi placard. Conté: 14 prendas mías, todas usadas, todas con manchas, todas reales.

Me puse el buzo con pelotitas. Bajé al palier. Estaban todas. Nora, Gladys, Marcela, Elsa, Ramón, el Tano. Todas con ropa alquilada, menos yo.

Les dije "chicas, se acabó el alquiler". Me miraron. Nora se sacó el vestido de fiesta y se quedó en remera. Gladys se sacó el tapado. Marcela se sacó el blazer.

Nos quedamos en la portería, en pijama, tomando mate. Parecíamos pobres. Porque lo éramos. Y por primera vez no nos importó.

Guardé el Excel como "Crisis_Vestimental_FINAL.xlsx". En la última fila escribí:

Prenda: Yo
Estado: Usada

Veces usada: Toda la vida
Valor: No se vende

Y entendí que la crisis vestimental no era no tener ropa.

Era haber creído que la ropa nos hacía ser alguien.

CRISIS COMUNICACIONAL

Yo no quería alquilar mi wifi.

Te lo juro por el módem de Fibertel que tengo desde 2019, con la contraseña "Tomás1234" que nunca cambié porque todos en el edificio se la saben. Yo no quería.

Hace tres años yo vivía bien. Tenía mi notebook gamer, mi plan de 300 megas, mi celular con datos ilimitados. Trabajaba de community manager, cobraba en dólares, jugaba al Valorant hasta las 3 AM. Tenía un Excel pero era de kills, no de deudas.

Después vino mi propia crisis laboral —la que ya conté—, y empecé a vender horas. Después vino la crisis alimentaria de Nora, y le pasé mi cuenta de Rappi para que pida con mi descuento. Después vino la crisis electoral del Tano, y le presté mi celular para que vote en la encuesta trucha. Después vino la crisis habitacional de Ramón, y se conectaba a mi wifi desde la portería. Después vino la crisis de salud de Gladys, y le presté mi mail para que le manden los estudios. Después vino la crisis educacional de Marcela, y le presté la notebook para que Benicio rinda. Después vino la crisis vestimental de Sol, y le presté mi Instagram para que suba fotos.

Yo era el servidor del edificio.

Todo empezó en febrero, cuando me llegó el mail de Personal. "Actualización de plan: +68%. Su abono de $18.900 pasa a $31.752". Lo leí mientras jugaba. Perdí la partida. Llamé. "Es por inflación, señor". Corté.

Ese mes no pude pagar. Me bajaron la velocidad. De 300 megas a 10 megas. El Valorant me iba a 400 de ping. No podía trabajar. No podía vender horas. No podía nada.

Bajé al palier. Estaban todos. Nora, Ramón, Gladys, Marcela, Sol, el Tano. "Tomás, no anda el wifi", me dijo Nora. Le dije "no lo pagué". Me miraron como si les hubiera cortado el agua.

Ramón me dijo "Tomás, te doy $2.000 si me dejás conectarme para ver si me depositaron". Le di la contraseña. Se conectó. Después vino Gladys. "Necesito mandar un mail al médico". $2.000. Después Marcela. "Benicio tiene clase de Zoom". $2.000. Después Sol. "Tengo que subir contenido". $2.000.

En una tarde hice $8.000. Con eso pagué la mitad del wifi.

Abrí Excel. Como todos. Columna A: Vecino. Columna B: Horas. Columna C: Pago. Columna D: Qué hizo.

Ramón - 2h - $2.000 - home banking
Gladys - 1h - $2.000 - mail
Marcela - 3h - $2.000 - Zoom
Sol - 4h - $2.000 - Instagram

Al día siguiente puse un cartel en el ascensor: "WIFI TOMÁS – $500 la hora – seña por transferencia". Para el mediodía tenía lista de espera.

El problema no era la plata. Era el ancho de banda. Con 10 megas, si se conectaban tres, no andaba ninguno. Entonces empecé a vender turnos. De 8 a 10: Nora. De 10 a 12: Ramón. De 12 a 14: Gladys. De 14 a 16: Marcela. De 16 a 18: Sol. De 18 a 20: Tano. De 20 a 22: yo.

Yo me quedé sin internet en mi casa.

En marzo me llegó otro mail. "Su plan fue suspendido por falta de pago". Me quedé en cero. Fui a Personal, en el centro. Había 40 personas en la fila. Todas para dar de baja. Me atendieron. "¿Quiere dar de baja?". Dije "no, quiero pagar". Me miraron raro. Pagué $31.752. Me reactivaron. Volví a casa. Conecté el módem. Andaba.

Subí. Todos me estaban esperando en la puerta. "Tomás, ¿ya anda?". Les dije que sí. Me aplaudieron.

Esa noche hice números. Si cobraba $500 la hora, 12 horas al día, 30 días, eran $180.000. El plan salía $31.752. Me quedaban $148.248. Más que vendiendo horas.

Profesionalicé. Compré un router repetidor en Mercado Libre, en 12 cuotas. Lo puse en el palier del 2do. Llegaba la señal a todo el edificio. Cambié la contraseña. "Tomás2026". La vendía por día: $2.000 el día, $10.000 la semana, $35.000 el mes.

En abril tenía 19 clientes. Todo el edificio. Hasta el encargado se conectaba.

El problema empezó cuando me pidieron más que wifi. Gladys me dijo "Tomás, ¿me prestás tu notebook para hacer el trámite de PAMI? La mía no anda". Se la presté. $3.000 la hora. Después Marcela: "¿me prestás tu celular para que Benicio rinda? El mío no tiene cámara". $2.000. Después Sol: "¿me prestás tu cuenta de Gmail? La mía está bloqueada". $1.000.

Abrí otro Excel. "Alquiler de dispositivos".

Notebook - Gladys - 2h - $6.000
Celular - Marcela - 1h - $2.000
Gmail - Sol - 1 día - $1.000

En mayo, el Tano me pidió lo peor. "Tomás, ¿me prestás tu DNI para hacerme una cuenta de Mercado Pago? Estoy en el Veraz". Le dije que no. Me ofreció $20.000. Dije que sí. Le pasé foto de frente y dorso. Abrió la cuenta. A los tres días me llegaron notificaciones: "su préstamo de $150.000 fue aprobado". No era mío. Era de él, a mi nombre.

Fui a la casa del Tano. "Dame de baja eso". Me dijo "no puedo, ya lo gasté en la campaña". Le dije "me vas a fundir". Me dijo "ya estamos fundidos".

Esa noche no dormí. Abrí mi celular. Tenía 43 sesiones iniciadas en Gmail. 12 en Mercado Libre. 7 en AFIP. 3 en Mi Argentina. No sabía cuáles eran mías.

A las 3:17 AM me vibró el teléfono. No era una notificación. Era un mensaje.

"Tomás, habla Brian de Soluciones Comunicacionales Integrales. Vimos tu Excel. Tenés una tasa de conectividad del 98%. ¿Te interesa el programa 'Usuario Integral'?".

Leí el mensaje con el módem titilando. Le contesté: "¿Qué hay que hacer?".

Me respondió al toque: "Solo necesitás tu DNI, tu huella y tolerancia a no ser vos".

Miré el router. Miré la notebook. Miré mi celular con 43 sesiones.

Y supe que la crisis comunicacional no era que no había internet.

Era que ya habíamos vendido hasta la contraseña para seguir conectados.

Le dije que sí a Brian. No me citó en un café. Me mandó un link de Meet. Entré desde la notebook del edificio —la que ya no era mía, era de todos—. Brian tenía fondo virtual de una oficina en Miami.

"Lucas, vos no vendés gigas, vendés identidad". Me mostró un dashboard. Mi CUIL, mi Gmail lucas.4b@gmail.com, mi historial de YouTube, mi cuenta de Mercado Libre con 187 compras, mi clave fiscal nivel 3. Todo con un precio al lado.

"Tu usuario vale USD 1.200 por mes", me dijo. "Porque tenés antigüedad desde 2014, tenés buen score, nunca fuiste moroso hasta 2024". Le pregunté qué tenía que hacer. "Nada. Seguí viviendo. Nosotros usamos tu identidad en paralelo".

Firmé con mi huella digital —la misma que usaba para desbloquear el celular—. Me transfirió USD 300 en USDT como adelanto.

Esa semana dejé de alquilar el wifi. Alquilaba mi nombre.

Brian me mandó un Excel compartido, pero no era mío, era de ellos. Columna A: Cliente. Columna B: Servicio. Columna C: Mi dato usado. Columna D: Pago.

Cliente 1 - Préstamo Ualá - Mi DNI - USD 15
Cliente 2 - Cuenta de Rappi - Mi mail - USD 5
Cliente 3 - Verificación de Airbnb - Mi selfie - USD 20

Yo no veía a los clientes. Solo veía los depósitos. En una semana hice USD 680. Más que vendiendo horas en la aplicación.

El problema empezó cuando quise entrar a mi home banking. Puse mi usuario, mi clave. "Contraseña incorrecta". Puse "olvidé mi contraseña".

Me mandó el código a mi mail. Entré al mail. Tenía 3.400 mails no leídos. Todos de "Bienvenido", "Confirmá tu cuenta", "Tu préstamo fue aprobado". No eran míos.

Recuperé la clave. Entré al banco. Tenía tres préstamos preaprobados a mi nombre. Uno de $2.300.000 de Ualá, otro de $1.800.000 de Mercado Crédito, otro de $900.000 de Naranja X. Yo no los había pedido. Los había pedido Brian, con mi cara.

Llamé a Brian. "Tranquilo, Lucas, es parte del modelo. Vos cobrás el 20% de cada préstamo". Le dije "yo no quiero préstamos". Me dijo "no son para vos, son para los clientes. Vos solo prestás el historial".

Corté. Fui al baño de la portería —donde vivía Sol ahora—. Me miré al espejo. Mi cara estaba en 43 cuentas.

En agosto, la AFIP me intimó. "Sr. Lucas, usted facturó $4.200.000 en servicios digitales". Yo no había facturado nada. Había sido Brian, usando mi clave fiscal. Fui con Elsa al estudio contable del centro. El contador me miró el Excel de Brian. "Pibe, vos vendiste tu identidad". Le dije "la alquilé". Me dijo "es lo mismo, pero peor".

Me hizo el monotributo. Categoría K. Me anotó como "servicios de procesamiento de datos". Brian me pagó la deuda.

Esa noche vino todo el edificio a mi pieza. Era la primera vez que entraban todos juntos al 4to B desde que yo vendía horas. Les mostré el dashboard. 87 personas usando mi Gmail, 43 usando mi DNI, 12 usando mi selfie para Tinder.

Ramón dijo "Lucas, estás vendiendo tu alma". Le dije "Ramón, vos vendiste tu cama". Gladys dijo "yo vendí mi salud". Marcela dijo "yo vendí la escuela de mis hijos". Nora dijo "yo vendí la comida". Sol dijo "yo vendí mi ropa". El Tano dijo "yo vendí mi voto".

Nos miramos. Yo tenía 24 años y ya no tenía nombre.

En septiembre pasó lo inevitable: me quedé sin mí.

Quise pedir un turno para el dentista por Mi Argentina. Puse mi CUIL. "Usuario bloqueado por múltiples intentos". Llamé al 130. Me atendió una máquina. "Su identidad está siendo utilizada en otra sesión". Corté.

Quise abrir Instagram. "Tu cuenta fue suspendida por actividad inusual". Era mi cuenta de 2014, con fotos de mi viaje de egresados a Carlos Paz. Brian la había usado para vender cursos de trading.

Quise entrar a WhatsApp. Me pidió verificación en dos pasos. Puse mi código. "Código incorrecto". Alguien lo había cambiado.

Me quedé sin celular, sin mail, sin banco, sin redes. Solo tenía la notebook vieja que alquilaba por horas. La prendí. La pantalla estaba en negro. Solo se veía mi reflejo.

A las 3:17 AM me vibró la notebook. Era un mail —el último que pude abrir—. De Brian.

"Lucas, te ascendimos. Programa 'Usuario Integral Premium'. Ahora no alquilás tu identidad. Vos sos la identidad de otros. Te pagamos USD 3.000 por mes por dejar de existir digitalmente".

Le contesté desde la notebook del locutorio del centro —el último de Córdoba, que cobra $500 la media hora—: "Brian, no quiero plata. Quiero mi nombre".

Me respondió al toque: "Tu nombre ya no vale nada. Vale más alquilado".

Apagué la compu. Pagué los $500. Salí a la calle. Eran las 4 AM en Nueva Córdoba. Todo cerrado, todo con wifi libre que no podía usar porque no tenía usuario.

Volví al edificio. Subí al 4to B. Abrí mi Excel original, el de las horas vendidas. Lo borré. Hice uno nuevo.

Columna A: Lucas
Columna B: DNI
Columna C: Mail
Columna D: Estado

Escribí: "En recuperación".

Al día siguiente fui al Registro Civil. Pedí un nuevo DNI. "Perdí el anterior", mentí. Me sacaron la foto. Salí con el papel de trámite. Era la primera foto mía en tres años que no iba a usar Brian.

Fui a Personal. Di de baja el plan. Saqué una línea nueva, prepaga, a nombre de mi vieja. Compré un Nokia 1100 usado por $15.000. Solo llama y recibe SMS.

Volví al edificio. Les dije a todos: "Se acabó el wifi gratis". Protestaron. Les mostré el Nokia. "Si me necesitan, me llaman". Se rieron. Después entendieron.

Esa noche, por primera vez en dos años, no me desperté a las 3:17 AM por una notificación. Me desperté a las 7 porque sonó el despertador del Nokia. Era horrible. Era mío.

Guardé el Excel como "Crisis_Computacional_FINAL.xlsx". Lo subí a un pendrive. Lo guardé en el cajón.

Y entendí que la crisis computacional no era quedarme sin internet.

Era haber creído que para existir necesitaba estar conectado. Y que cuando vendí mi conexión, vendí lo único que no se podía alquilar: mi nombre.

CRISIS HABITACIONAL

Yo no quería alquilar mi portería.

Te lo juro por la llave maestra que tengo colgada al lado del matafuegos vencido en 2017. Yo no quería.

Hace tres años yo vivía bien. Tenía mi cuartito de 3x3 atrás del ascensor, con cocina de dos hornallas, baño con calefón que prendía a patadas, y una tele de 14 pulgadas que solo agarraba Crónica. El calefón lo había instalado el primo de Gustavo en 2015. Le pagué con dos facturas y un vino. Duró diez años. Después empezó a largar agua marrón. Yo la usaba para hacer el café. Era más fuerte. Me pagaban el sueldo en blanco, las expensas me las descontaban, y los vecinos me dejaban las sobras de las fiestas. Nora me traía viandas de perro ---perdón, de conejo---, el Tano me fiaba puchos, y Elsa me pedía que le suba las bolsas.

Después vino la crisis laboral, y el consorcio me bajó a media jornada. Después vino la alimentaria, y los vecinos dejaron de hacer fiestas. Después vino la electoral, y el Tano me usó como fiscal y no me pagó el bono. Y ahora vino esta.

Todo empezó en febrero, cuando el administrador ---Gustavo, el contador del 4to A, el que compraba dólares cara chica--- me llamó a la oficina. Que no es oficina, es el palier del 8vo donde guarda las carpetas. "Ramón, tenemos un problema de caja. Las expensas no alcanzan. ¿Vos cuánto pagás de alquiler por la portería?". Le dije "nada, es parte del sueldo". Me dijo "exacto. Eso es un costo". Me mostró un Excel. Columna A: Ingresos. Columna B: Egresos. Columna C: Ramón.

Me ofreció un trato: yo seguía viviendo ahí, pero pagaba $180.000 por mes. "Precio amigo", me dijo. Le dije que ganaba $220.000. Me dijo "entonces te quedan 40 para vivir, sos un privilegiado".

Acepté. No tenía dónde ir.

Al mes siguiente aumentaron a $250.000. "Inflación", me dijo Gustavo. Le dije que mi sueldo seguía en $220.000. Me dijo "eso es problema tuyo, no del consorcio". Empecé a deber.

Para pagar, empecé a alquilar el cuartito por horas. Primero a parejitas del barrio que no tenían dónde ir. Les cobraba $5.000 la hora, con sábana limpia incluida. Después a los de Rappi que necesitaban dormir una siesta entre pedido y pedido. Les cobraba $2.000 la hora, sin sábana. Después al Tano, que necesitaba un lugar para contar votos sin que lo vea Brian. Le cobraba en especies.

El consorcio se enteró. Gustavo me mandó una carta documento. "Uso indebido de espacios comunes". Le dije que no era común, era mi casa. Me dijo "tu casa es del consorcio". Le mostré el contrato de 1998 donde decía "vivienda permanente". Me dijo "eso prescribió".

Me intimó a desalojar en 30 días.

Ahí supe que el espacio no se habita, se factura.

Si me echaban, yo me iba. Pero la portería quedaba vacía. Y una portería vacía en este barrio vale oro. No para vivir, para guardar cosas. La gente no tiene dónde guardar la bici, el monopatín, las cajas de Mercado Libre que compra y no abre. Entonces hice lo que haría cualquier encargado con 20 años de antigüedad y una llave maestra: subalquilé la portería antes de que me echaran.

La publiqué en Marketplace. "Monoambiente a refaccionar, 3x3, amenities: ascensor, portero 24hs (yo), expensas incluidas". Puse fotos con filtro. La gente preguntaba "¿tiene balcón?". Le decía "tiene ventana al palier, que es como un balcón interno". Preguntaban "¿acepta mascotas?". Le decía "acepto perros, gatos, y votos del Tano".

El primero que vino fue un pibe de 24 años, programador, que trabajaba para afuera y cobraba en dólares. Me ofreció USD 300 por mes. Le dije que sí sin pensarlo. Le firmé un contrato en una servilleta. Le di la llave. Esa noche dormí en la sala de máquinas, arriba del termotanque.

Al día siguiente vino una chica de 29, diseñadora, que se había separado y no llegaba al alquiler. Me ofreció USD 250. Le dije que sí. Le di la misma

llave. Le dije "compartís con el pibe, es como coworking pero para dormir".

Al tercer día vino un venezolano que repartía en Rappi. Me ofreció $150.000 por mes. Le dije que sí. Le di la misma llave.

Para el viernes tenía siete inquilinos en un cuartito de 3x3. Dormían por turnos. Hice un Excel, como Nora. Columna A: Nombre. Columna B: Turno. Columna C: Precio. Columna D: Observaciones.

A: Martín (programador) - 22 a 6 - USD 300 - "ronca"
B: Sol (diseñadora) - 6 a 14 - USD 250 - "deja pelos"
C: José (Rappi) - 14 a 22 - $150.000 - "llega tarde"

Y así. Facturaba más que Gustavo.

El consorcio se enteró, obvio. Gustavo me llamó a las 22:17. "Ramón, ¿qué estás haciendo?". Le dije "emprendiendo, Gustavo. Como vos con los dólares cara chica". Me amenazó con juicio. Le dije "hacelo, total no tengo dónde notificarme".

Una noche, mientras hacía el cambio de turno entre Sol y José, se cortó la luz. El termotanque explotó. No explotó literal, pero hizo un ruido como si. Salió agua caliente por todo el palier. Los siete inquilinos salieron en calzoncillos al hall. Los vecinos bajaron. Nora, que había vuelto de España, gritó "¡se inundó la vianda!". El Tano gritó "¡es sabotaje electoral!". Elsa gritó "¡llamen a Brian!".

Gustavo bajó en bata. Me miró. Yo tenía la llave maestra en la mano, el Excel en el celular, y siete personas que me pagaban por dormir en mi cama.

"Ramón", me dijo, "esto es una crisis habitacional". Le dije "no, Gustavo. Esto es un negocio".

Esa noche dormí en el palier, con una frazada. Miré el techo manchado de humedad. Pensé en mi cuartito, que ya no era mío. Pensé en los siete que dormían adentro, por turnos. Pensé en el Excel.

Y entendí que la crisis no era que no había dónde vivir.

Era que ya nos habíamos alquilado hasta el último rincón. Y ahora solo quedaba alquilarse a uno mismo.

A las 22:17 me vibró el teléfono. Mensaje de Brian.

"Ramón, habla Brian de Soluciones Habitacionales Integrales. Vimos tu Excel. ¿Te interesa el programa 'Inquilino Integral'?"

Le contesté a Brian a las 22:18. "¿Qué es Inquilino Integral?". Me mandó un PDF de 12 páginas que no abrí. Abajo decía: "Pagamos en USDT. Solo necesitás tu DNI, buena predisposición y tolerancia a convivir".

A la mañana siguiente fui a la oficina de Brian. No era oficina, era un cowork en Nueva Córdoba que alquilaba por hora, como yo alquilaba mi portería. Me recibió con un café de cápsula. "Ramón, vos tenés algo que nadie tiene: stock habitacional real. No departamentos, turnos". Me mostró un gráfico. Yo aparecía como "activo de alta rotación".

Me ofreció USD 1.500 por mes. Por mí. No por la portería, por mi cuerpo presente. "Vos te convertís en inquilino de tu propia portería. Firmás como inquilino, pagás alquiler, y nosotros te subalquilamos a siete personas más. Es win-win". Le dije "yo ya hago eso". Me dijo "sí, pero ahora es legal. O casi".

Firmé. Con la misma birome con la que firmaba los partes de limpieza.

Esa tarde Gustavo me desalojó oficialmente. Me pusó un candado en la puerta de la portería. Yo tenía la llave maestra, obvio. Entré igual. Pero ahora tenía contrato de inquilino. Le pagaba a Brian, Brian le pagaba al consorcio, el consorcio me pagaba el sueldo, y yo me pagaba a mí mismo con lo que me sobraba. Era un círculo perfecto de estafa.

El negocio escaló. Brian me pidió que optimizara. "Ramón, 3x3 es poco. ¿Qué tal el palier? ¿Y la terraza? ¿Y la sala de máquinas?". Empecé a lotear el edificio.

Palier del 2do: USD 100 por mes, "balcón interno con vista a ascensor"
Hueco bajo escalera: $50.000, "ideal estudiante"
Terraza, sector tanque: USD 80, "vista panorámica, sin techo"
Mi cama, turno madrugada: $2.000 la hora

Hice un Excel nuevo. Columna A: Espacio. Columna B: Inquilino. Columna C: Precio. Columna D: Estado. Tenía 34 filas. Facturaba más que todo el edificio junto.

Nora me alquiló el hueco del 5to para guardar el freezer de las viandas. El Tano me alquiló la sala de máquinas para contar votos. Elsa me alquiló el palier para hacer reuniones del centro de jubilados. Todos me pagaban a mí, yo le pagaba a Brian, Brian le pagaba a Gustavo.

Una noche se me llenó todo. No tenía dónde dormir yo. Probé el hueco bajo escalera, pero estaba ocupado por José el de Rappi. Probé la terraza, pero llovía. Probé mi propia cama, pero estaba Martín el programador roncando.

Me fui a dormir al ascensor. Puse una frazada, apreté el botón de "stop", y me quedé entre el 3ro y el 4to. Era calentito, vibraba lindo. A las 22:17 me despertó Brian por WhatsApp: "Ramón, ¿cómo va la ocupación?". Le mandé foto del techo del ascensor. Me contestó: "Eso es innovación habitacional".

A la semana siguiente vino la inspección de la Municipalidad de Córdoba. Gustavo los había llamado. Entraron con cascos. "¿Usted vive acá?", me preguntaron mientras yo estaba colgado del matafuegos. "No, yo trabajo acá", les dije. "¿Y dónde vive?". Abrí el Excel en el celular. Les mostré la fila 34: "Ascensor - Ramón - $0 - ocupado". No entendieron nada. Me pusieron una multa.

Para pagar la multa, tuve que alquilarme a mí mismo. Literal. Me anoté en el Excel como inquilino del ascensor. Me cobraba $1.000 por noche. Me los pagaba yo, con la plata que me pagaba Brian por alquilarme. Era un loop infinito.

El último día del mes hice balance. Tenía 34 inquilinos, 12 espacios, 1 ascensor, y 0 lugares donde vivir. Abrí la heladera de la portería ---que ya no era mía--- y encontré medio limón, un yogur vencido de Nora, y el imán de San Cayetano que me había dejado mi vieja.

Entendí que la crisis habitacional no era que no había casas.

Era que ya habíamos alquilado hasta el aire. Habíamos loteado el palier, la terraza, el ascensor, la portería, y al final nos habíamos loteado a nosotros

mismos. Yo era inquilino de mi propia vida, pagándome un alquiler que no podía pagar, a un dueño que era yo, pero con otro nombre.

A las 22:17 me llegó el último mensaje de Brian: "Ramón, te ascendimos a 'Propiedad Integral'. Ahora vos sos el inmueble. Pagamos en USDT".

Miré la llave maestra que tenía colgada al lado del matafuegos vencido. La llave que abría todas las puertas. Menos la mía.

La guardé en el bolsillo. Apagué la luz del palier. Me acosté en el descanso de la escalera, entre el 2do y el 3ro.

A la mañana Gladys me encontró en el descanso. Me dijo "Ramón, tenés la cara amarilla". Le dije que era el reflejo del matafuegos. No era el reflejo. Era que llevaba tres días sin dormir en una cama. Pero la cama estaba alquilada. Y el que la alquilaba pagaba.

Y por primera vez en tres años, dormí sin pagar alquiler.

Porque ya no tenía dónde caerme muerto. Y eso, en este barrio, era un lujo.

CRISIS JUDICIAL

Yo no quería alquilar mi juicio.

Te lo juro por la carpeta forrada en cuerina azul que tengo desde 2018, con l a etiqueta "ELSA M. C/ ANSES S/ REAJUSTE" escrita con mi mejor letra. Yo no quería.

Hace ocho años yo vivía bien. Cobraba mi jubilación docente, $340.000 en 2018 era plata. Tenía mi abogada, la doctora Giménez, que me cobraba el 2 0% cuando saliera el juicio. Tenía fe en la Justicia. Tenía un Excel pero era de remedios, no de deudas.

Después vino mi propia crisis —la jubilatoria —, y empecé a cobrar $210.000. Después vino la crisis laboral del pibe del 4to B, y le presté mi clave de Mi Argentina para que se anote al Progresar. Después vino la crisis alimentaria de Nora, y le firmé de garante en el almac én. Después vino la crisis electoral del Tano, y le presté mi DNI para que se haga fiscal. Después vino la crisis habitacional de Ramón, y le presté mi dir ección para que le lleguen las cartas del juzgado. Después vino la crisis de s alud de Gladys, y le hice un amparo. Después vino la crisis educacional de Marcela, y le redacté la nota al Ministerio. Después vino la crisis vestiment al de Sol, y le presté mi traje de casamiento para una entrevista. Después vi no la crisis computacional de Lucas, y le presté mi mail para recuperar su cl ave fiscal.

Yo era la gestora del edificio. Gratis.

Todo empezó en marzo de 2025, cuando la doctora Giménez me llamó. "Els a, su juicio salió en primera instancia. Le corresponde reajuste". Fui a su est udio, en la calle Colón. Me mostró la sentencia. $4.200.000 de retroactivo. Lloré. Me dijo "pero ANSES apeló. Hay que esperar Cámara. Dos años más ". Le pregunté cuánto le debía. "Nada todavía, Elsa. Cuando cobre, el 20%".

Salí del estudio. Fui a Tribunales I, a mesa de entradas. Había 80 personas h aciendo fila desde las 4 AM. Me puse a la cola. A las 9 me atendieron. "¿Qu

é necesita?". "Ver mi expediente". "Saque turno online". Saqué turno online para dentro de 45 días.

Volví al edificio. Me crucé con Nora en el ascensor. "Elsa, ¿usted sabe hace r un escrito?". Le dije que sí. "Es para pedir la tarjeta alimentar, me la recha zaron". Se lo hice esa noche, en mi máquina de escribir Olivetti. Me pagó c on dos viandas.

Al día siguiente vino Marcela. "Elsa, ¿me hace una nota para el colegio?". S e la hice. Me pagó $5.000. Después vino Gladys. "Elsa, ¿me hace un ampar o para el PAMI?". Se lo hice. Me pagó $8.000.

Abrí Excel. Como todos. Columna A: Vecino. Columna B: Trámite. Colum na C: Juzgado. Columna D: Pago.

Nora - tarjeta alimentar - ANSES - 2 viandas
Marcela - nota colegio - Ministerio - $5.000
Gladys - amparo PAMI - Federal - $8.000

En abril ya tenía 14 clientes. Todo el edificio. Hacía filas en Tribunales, en ANSES, en el Polo de la Mujer. Cobraba $15.000 por fila. Me levantaba a l as 3 AM, tomaba el 24, llegaba a las 4, era la número 3. Vendía mi lugar en la fila por $10.000. Después me quedaba y hacía otra fila para otro vecino.

Facturaba $180.000 por mes. Más que mi jubilación.

El problema empezó cuando me pidieron más que filas. El Tano me dijo "El sa, ¿me presta su CUIL para abrir una SRL?". Le dije que no. Me ofreció $5 0.000. Dije que sí. Le presté mi CUIL. Abrió "Tano Construcciones SRL". A los dos meses me llegó intimación de AFIP. "Usted debe $340.000 de IV A". Fui a verlo. "Tano, dame de baja". Me dijo "no puedo, ya la vendí".

Fui a la doctora Giménez. Le mostré la intimación. Me dijo "Elsa, usted ven dió su identidad fiscal". Le dije "la alquilé". Me dijo "es lo mismo". Me cob ró $30.000 la consulta.

En mayo me llegó la cédula de mi propio juicio. "Cámara Federal fija audie ncia para el 12/11/2027". Dos años y medio más. Llamé a la doctora. "Elsa, es normal". Colgué.

Esa noche no dormí. Abrí mi carpeta azul. Tenía 247 fojas. Las conté. Cada foja era un año de espera. Hice números. Si cobraba en 2027, con la inflació n, los $4.200.000 iban a valer $400.000. La doctora se iba a llevar $80.000. Me iban a quedar $320.000. Ocho años de juicio para comprar un celular.

A las 3:17 AM me vibró el celular. Era un mail.

"Estimada Elsa, habla Brian de Soluciones Judiciales Integrales. Vimos su e xpediente. Tiene una tasa de espera del 98%. ¿Le interesa el programa 'Justi cia Integral'?".

Leí el mail con la carpeta azul en la falda. Le contesté: "¿Qué hay que hacer ?".

Me respondió al toque: "Solo necesita su expediente, su firma y tolerancia a que otro cobre".

Me citó en Tribunales, bar de la esquina. Fue con una tablet. "Elsa, nosotros le compramos su juicio. Le pagamos USD 2.000 ahora. Usted nos cede los derechos. Cuando salga la sentencia en 2027, cobramos nosotros". Le pregu nté si era legal. Me dijo "es tan legal como hacer fila a las 4 AM".

Firmé. Con mi mejor letra. La misma de la etiqueta de la carpeta.

Me transfirió USD 2.000 en el momento. $2.400.000 al blue. Más que mi ju bilación de un año.

Volví al edificio. Pagué las expensas de todos por tres meses. Les dije "es u n subsidio". Me aplaudieron. Ramón lloró. Nora me hizo milanesas. Gladys me dio un turno con su cardiólogo. Marcela me nombró madrina de Benici o. Sol me prestó un vestido. Lucas me dio wifi gratis de por vida. El Tano m e votó.

Me sentí jueza.

Hasta que en junio me llegó una carta de ANSES. "Señora Elsa M., le infor mamos que su expediente N° 12458/2018 ha sido cedido a Soluciones Judic iales Integrales SA. Usted ya no es parte".

Fui a Tribunales. Pedí ver mi expediente. El empleado me dijo "no figura a su nombre". Le mostré mi DNI. Me dijo "figura a nombre de Brian". Le dije "Brian no es persona". Me dijo "en la Justicia, todo lo que paga es persona" .

Salí a la calle. Eran las 11 AM. Había 90 personas en la fila. Me reconocier on. "Elsa, ¿me guarda lugar?". Les dije que no. "¿Por qué?". Les dije "porqu e ya no tengo juicio".

Volví al edificio. Abrí mi Excel. Agregué una fila.

Columna A: Elsa
Columna B: juicio por reajuste
Columna C: Cámara Federal
Columna D: vendido

Y entendí que yo no estaba alquilando mi experiencia judicial.

Estaba alquilando la última cosa que me quedaba: la esperanza de que algui en me escuchara.

Le dije que sí a Brian a las 3:21 AM. No me citó en un café. Me citó en Tribunales I, en la mesa de entradas, a las 6 AM. Llegó con un maletín.

"Elsa, usted no tiene un juicio, tiene un activo", me dijo. Abrió el maletín. Había una tablet con un contrato. "Cesión de derechos litigiosos. Usted me vende su expediente 2018-44892, yo le pago USD 2.000 cash hoy, y cuando salga la sentencia en 2029, yo cobro".

Le pregunté si era legal. Me dijo "es tan legal como pagar una tasa de justicia para que te atiendan".

Firmé con mi firma de siempre, la que aprendí en la escuela normal en 1972. Él me transfirió USD 2.000 en una billetera que me hizo bajar ahí mismo. "Trust Wallet", se llamaba. Nunca la entendí.

Con esos USD 2.000 —que al blue eran $2.100.000— pagué tres meses de expensas de todo el edificio. Gustavo me hizo un recibo con sello. "Vecina Elsa, heroína del consorcio". Lo pegué en la heladera.

Dejé de ir a Tribunales. ¿Para qué? Ya no era mi juicio. Brian me mandaba un mail cada seis meses: "Su activo sigue en curso". Yo lo archivaba.

En 2026, Nora me pidió que le haga un amparo por la tarjeta alimentaria. Le dije "ya no hago trámites". Me ofreció dos viandas por semana. Acepté. Le hice el escrito. Lo perdimos.

En 2027, Marcela me pidió que le consiga un turno para la defensoría del menor. Le dije "ya no tengo contactos". Me ofreció el blazer del Alemán. Acepté. No consiguió nada.

En 2028, Ramón me pidió que le redacte una carta documento al dueño de la portería. Le dije "ya no redacto". Me ofreció plancharme las sábanas un mes. Acepté. La carta nunca llegó.

Yo ya no era la gestora. Era la jubilada que había vendido su único capital: la espera.

En marzo de 2029 me llegó una carta documento. No era para mí. Era de Brian. "Estimada Elsa: le informamos que el Expediente 2018-44892 ha sido resuelto favorablemente. Monto a cobrar: $8.437.291,33. Dicho monto ha sido transferido a la cuenta del cesionario conforme contrato de fecha 14/06/2026. Gracias por su confianza".

Fui a Tribunales I. Hice la fila de las 4 AM, como antes. Llegué a la mesa de entradas. La chica me conocía.

"Elsa, ¿qué hace acá? Su expediente ya se cobró".

Le dije "quiero ver la sentencia". Me la imprimió. $8 millones. A mi nombre, pero con una nota al pie: "derechos cedidos a Soluciones Judiciales Integrales SRL".

Le pregunté "¿puedo apelar?". Me dijo "¿apelar qué? Usted vendió".

Salí a la escalinata de Tribunales. Me senté. Abrí mi cartera. Saqué mi Excel viejo, el de los trámites. Lo abrí en la última hoja.

Columna A: Juicio propio
Columna B: Vendido

Columna C: Precio
Columna D: Valor real

Escribí: "USD 2.000 / $8.437.291".

Hice la cuenta. Había vendido mi jubilación de 11 años por el precio de tres meses de expensas.

Volví al edificio. Subí al 2do B. Estaban todos en el palier, como siempre. Me esperaban.

"Elsa, ¿cómo te fue?", preguntó Nora.

Les mostré la sentencia. "Gané", dije. "Ocho millones".

Todos aplaudieron. Sol me abrazó. Lucas me pidió un préstamo. El Tano me pidió que lo vote.

Les dije "no es mío. Es de Brian".

Se quedaron callados.

Ramón dijo "Elsa, vos siempre fuiste la que tenía los papeles". Le dije "ahora los papeles los tiene otro".

Gustavo sacó el libro de actas. "Vecina, ¿quiere que dejemos constancia?".

Le dicté: "Siendo las 3:17 PM del 12 de marzo de 2029, la vecina Elsa informa que ha perdido su juicio por haberlo vendido en 2026. Se deja constancia que la justicia funciona, pero no para nosotros".

Elsa firmó.

Esa noche abrí la heladera. El recibo de "heroína del consorcio" seguía pegado. Lo saqué. Atrás había anotado con birome: "No vender lo único que no se recupera".

A las 3:17 AM me vibró el celular. Era Brian.

"Elsa, tenemos otro juicio para comprar. El de Gladys. ¿Nos hace la intro?".

Lo bloqueé.

Apagué la luz. Me acosté. Por primera vez en 11 años no soñé con el expediente. Soñé con la fila de las 4 AM, pero vacía. Y yo estaba primera, sin nadie adelante.

Entendí que la crisis judicial no era que la justicia es lenta.

Era que nosotros nos apuramos a vender la espera, porque esperar sin plata duele más que perder.

CRISIS CULTURAL

Yo no quería alquilar mi cultura.

Te lo juro por el carnet de la Biblioteca Córdoba que tengo desde 2011, plastificado, con mi foto de cuando todavía me teñía. Yo no quería.

Hace cinco años yo vivía bien. Benicio iba al Alemán, cuota $180.000 pero se podía pagar. Yo iba al Teatro Real una vez por mes, abono temporada. Tenía la membresía del club de lectura de la librería El Emporio. Tenía un Excel pero era de libros leídos, no de deudas.

Después vino mi propia crisis —la educacional—, y saqué a Benicio del Alemán. Después vino la crisis laboral del pibe del 4to B, y le presté mi cuenta de Kindle. Después vino la crisis alimentaria de Nora, y le presté mis libros de cocina para que venda viandas "gourmet". Después vino la crisis electoral del Tano, y le presté mi firma para la lista del centro vecinal. Después vino la crisis habitacional de Ramón, y le presté mi dirección del club para que reciba correspondencia. Después vino la crisis de salud de Gladys, y le presté mi carnet de la obra social del colegio. Después vino la crisis vestimental de Sol, y le presté mi blazer del Alemán para entrevistas. Después vino la crisis computacional de Lucas, y le presté mi mail para suscribirse a Scribd. Después vino la crisis judicial de Elsa, y le presté mis apuntes de derecho para su amparo.

Yo era la biblioteca del edificio.

Todo empezó en febrero de 2025, cuando fui a renovar el abono del Teatro Real. "Señora, son $89.000 por mes". En 2022 eran $12.000. Le dije a la chica "¿me lo deja en 12 cuotas?". Me dijo "ya está en 12 cuotas, señora". No renové.

Esa noche Benicio me preguntó "mamá, ¿cuándo volvemos al teatro?". Le dije "cuando baje la inflación". Me miró como si le hubiera dicho "cuando vuelva Menem".

Al día siguiente fui a la Biblioteca Córdoba a devolver "Rayuela". La bibliotecaria me dijo "Marcela, tenés multa de $4.500". Pagué. Me dijo

"¿querés renovar el carnet?". Dije que sí. Me lo renovó gratis. Salí con el carnet en la mano. En la puerta me paró Sol.

"Marce, ¿me prestás tu carnet? Necesito sacar un libro para una foto de Instagram". Le dije "¿qué libro?". "Cualquiera, que se vea intelectual". Se lo presté. Sacó "El amor en los tiempos del cólera". No lo leyó. Subió la foto. Le dieron 340 likes. Me pagó $2.000.

Abrí Excel. Como todos. Columna A: Actividad. Columna B: Cliente. Columna C: Precio. Columna D: Foto para IG.

Carnet biblioteca - Sol - $2.000 - sí
Entrada teatro (foto) - Nora - $3.000 - sí
Apuntes inglés Benicio - Ramón - $1.500 - no

En marzo profesionalicé. Fui una sola vez al Teatro Real, con una entrada de cortesía que me dio Elsa. Saqué 47 fotos. En el hall, en la butaca, con el programa, con el telón. Las guardé en una carpeta: "Cultura Stock 2025".

Las empecé a vender. $2.500 la foto. "Noche de teatro", "Cultura no se negocia", "Volver a las tablas". Nora compró tres. El Tano compró cinco para su campaña. Gladys compró una para mandársela al médico y que crea que sale.

En abril alquilé a Benicio. No literal. Lo ofrecí como "niño bilingüe para eventos". $5.000 la hora. Iba a cumpleaños en Nueva Córdoba y decía "hello, my name is Benicio, I am nine years old". Los padres sacaban fotos. "Qué bien que hablan los chicos del Alemán". Benicio ya no iba al Alemán, iba a la pública, pero el acento le quedó.

Facturaba $120.000 por mes. Más que vendiendo horas en el call center.

El problema empezó cuando me pidieron más que fotos. Una mamá del country me dijo "Marcela, ¿me vendés tu historial de Goodreads?". Le dije "¿cómo?". "Quiero parecer lectora. Te pago USD 20 por mes y vos me pasás tus libros leídos". Le pasé mi cuenta. Tenía 187 libros. Ella posteaba uno por semana como si lo hubiera leído. Nunca leyó.

Después otra me pidió mi cuenta de Spotify. "Quiero que mi wrapped sea de jazz y clásica, no de Luck Ra". Se la alquilé por $8.000 al mes. Mi

Spotify empezó a recomendarme cuarteto.

En mayo, Brian me escribió. No a las 3:17 AM, a las 3:17 PM, hora de la siesta.

"Marcela, habla Brian de Soluciones Culturales Integrales. Vimos tu Excel. Tenés un capital cultural del 94%. ¿Te interesa el programa 'Cultura Integral'?".

Le contesté: "¿Qué hay que hacer?".

Me mandó un contrato. "Nosotros usamos tu nombre, tu foto del teatro, tu carnet de biblioteca, tus posts viejos de la Feria del Libro. Creamos 200 perfiles de madres cultas de Córdoba. Vos cobrás USD 1.500 por mes. No hacés nada".

Firmé con el dedo en el celular de Lucas. Me pagó el primer mes. USD 1.500. $1.800.000. Con eso pagué la deuda del colegio de Benicio, compré libros de verdad, y fui una vez al teatro de verdad.

Hasta que en junio fui a la Biblioteca a sacar "Ficciones". Puse mi carnet. La bibliotecaria lo pasó. "Marcela, este carnet tiene 47 préstamos activos". Le dije "imposible, yo saqué uno". Me mostró la pantalla. 47 libros retirados en 12 sucursales distintas. "El amor en los tiempos del cólera", "Cien años de soledad", "Rayuela", todos a mi nombre. Todos por Brian.

Le dije "no fui yo". Me dijo "el carnet es suyo". Me cobró multa de $68.000.

Salí. Me senté en la plaza San Martín. Abrí Instagram. Busqué #CulturaCórdoba. Había 200 cuentas con mi foto del Teatro Real. Todas con frases mías: "La cultura no se negocia". "Leer es resistir". "Benicio ama Shakespeare". Ninguna era mía.

Llamé a Brian. "Brian, me estás usando". Me dijo "Marcela, vos me alquilaste tu cultura. Yo la estoy usando". Le dije "quiero dar de baja". Me dijo "tenés contrato por 24 meses".

Volví al edificio. Abrí mi Excel. Agregué una fila.

Columna A: Cultura
Columna B: Marcela
Columna C: Alquilada
Columna D: Ya no es mía

Y entendí que yo no estaba alquilando libros ni fotos.

Estaba alquilando la última mentira que nos quedaba: que éramos cultos porque alguna vez fuimos.

Le dije que sí a Brian a las 3:17 PM porque a esa hora Benicio tenía inglés y yo tenía tiempo. No sabía que firmar ese contrato era firmar mi acta de defunción cultural.

El primer mes cobré USD 1.500. Fui al Teatro Real de verdad. Compré la entrada más barata, $15.000, paraíso, fila 28. Llevé a Benicio. Vimos "La casa de Bernarda Alba". Benicio se durmió. Yo lloré. No por la obra, por mí. Porque era la primera vez en dos años que estaba en un teatro sin sacar fotos para vender.

Salí. En la puerta me paró una acomodadora. "Señora, su QR ya fue usado 47 veces este mes". Le mostré mi entrada de papel. Me dijo "no, su abono digital". Le dije "yo no tengo abono". Me mostró la tablet. Mi DNI, mi cara, mi nombre: "Marcela R., Abono Integral 2025". Entradas usadas en 12 funciones distintas. Yo solo había ido a una.

Era Brian.

Llamé a Brian esa noche. "Me estás robando". Me dijo "te estoy alquilando. Es distinto". Le dije "quiero mi nombre de vuelta". Me dijo "tu nombre vale más en 200 cuentas que en una".

Al día siguiente fui a la Feria del Libro, en el Cabildo. Me paré en el stand de El Emporio. La chica me reconoció. "Marcela, ¿venís a firmar ejemplares?". Le dije "¿qué?". Me mostró Instagram. Una cuenta con mi foto, @marcelalectora_cba, anunciaba "firmo mi libro 'Criar lectores sin colegio privado' mañana a las 18". Yo no tenía libro. Era Brian.

Fui a las 18. Había 30 madres esperando. Con libros impresos con mi cara. Me senté. Firmé. No sabía qué firmaba. Una madre me dijo "gracias,

Marcela, por enseñarnos a ser cultas sin plata". Le firmé "con amor". Me fui llorando.

En julio, Benicio me preguntó "mamá, ¿por qué en internet hay 200 mamás que se llaman como vos?". Le dije "porque mamá vendió su nombre". Me preguntó "¿y yo?". Le dije "vos no, vos sos original". Me dijo "¿original como el Benicio que va a los cumpleaños a decir hello?". No supe qué contestar.

Esa semana Brian me depositó el segundo mes. USD 1.500. No lo toqué. Lo dejé en la billetera. Fui a la Biblioteca Córdoba. Pedí "Ficciones", de verdad. La bibliotecaria me dijo "Marcela, tenés bloqueado el carnet por exceso de préstamos". Le mostré mi DNI. Me dijo "figura como morosa". Le pagué la multa, $68.000. Me dio el libro.

Me senté en el piso, entre los estantes, como cuando tenía 20 años. Abrí el libro. Leí "El jardín de senderos que se bifurcan". No saqué foto. No subí historia. No lo anoté en Goodreads. Lo leí.

Benicio me encontró dos horas después. "Mamá, ¿qué hacés?". Le dije "leo". Me dijo "¿y no lo vas a subir?". Le dije "no". Me preguntó "¿entonces para qué?". Le dije "para que sea mío".

Volví al edificio. Abrí mi Excel final. Lo renombré "Cultura_Propia.xlsx". Borré todo. Dejé una sola fila.

Columna A: Libro
Columna B: Ficciones
Columna C: Leído
Columna D: No se vende

A las 3:17 AM me vibró el celular. Era Brian.

"Marcela, último mes del contrato. ¿Renovamos? Te subo a USD 2.000".

Le contesté: "No. Quiero mi foto del teatro de vuelta".

Me respondió: "Tu foto ya no es tuya. Es de 200 madres que necesitan creer que son vos".

Lo bloqueé. Borré Trust Wallet. Borré Instagram. Guardé el carnet de la biblioteca en la cartera.

Al día siguiente bajé al palier. Estaban todos. Les dije "se acabó la cultura en cuotas". Nora me preguntó "¿y ahora qué posteamos?". Le dije "nada". Sol me preguntó "¿y cómo parecemos cultas?". Le dije "leyendo". Ramón me preguntó "¿y eso cuánto sale?". Le dije "gratis, pero duele".

Gustavo anotó en el libro de actas: "La vecina Marcela informa que ha recuperado un libro. Se deja constancia".

Esa noche Benicio me pidió que le lea. Le leí Borges en voz alta. Se durmió a la mitad. Yo seguí leyendo hasta las 3:17 AM. No me vibró el celular. Solo se escuchaba el módem de Lucas.

Y entendí que la crisis cultural no era no poder ir al teatro.

Era haber creído que cultura era parecer culta, y cuando lo vendimos, nos quedamos sin nada que no se pudiera fotografiar.

CRISIS DENTAL

Yo no quería alquilar mi sonrisa.

Te lo juro por mi carnet de OSDE 410 que tengo desde 1997, plastificado, con la banda magnética gastada. Yo no quería.

Hace cinco años yo vivía bien. Tenía OSDE 410, plan completo. Iba al dentista del Cerro, el Dr. Molina, una vez por año. Me hacía limpieza, me sacaba una radiografía, me decía "Gladys, tenés una dentadura de 30 años". Yo le creía. Tenía un Excel pero era de turnos médicos, no de deudas.

Después vino mi propia crisis —la de salud—, y me bajaron a OSDE 210. Después vino la crisis laboral de Lucas, y le presté mi carnet para que se haga un apto físico. Después vino la crisis alimentaria de Nora, y le presté mis dientes de adelante para la foto de las viandas ("se ve más confiable"). Después vino la crisis electoral del Tano, y le presté mi sonrisa para el flyer. Después vino la crisis habitacional de Ramón, y le presté mi vaso con agua para enjuagarse después de comer. Después vino la crisis educacional de Marcela, y le presté mi dentadura postiza vieja para la clase de teatro de Benicio. Después vino la crisis vestimental de Sol, y le presté mi sonrisa para un reel de ropa. Después vino la crisis computacional de Lucas, y le presté mi foto sonriendo para su perfil de LinkedIn. Después vino la crisis judicial de Elsa, y le presté mi dentista para el certificado. Después vino la crisis cultural de Marcela, y le presté mi risa para el club de lectura.

Yo era la sonrisa del edificio.

Todo empezó en febrero de 2026, un martes. Me desperté con un dolor en la muela 26, la de arriba a la derecha. Un dolor que no era dolor, era un taladro. Tomé ibuprofeno 600. Nada. Tomé ketorolac. Nada. Llamé a OSDE.

"Gladys, tiene turno para el 14 de abril". Era 18 de febrero. "¿No hay antes?". "No, señora, odontología tiene demora".

Fui a la guardia del Allende. Me atendieron. "Hay que hacer conducto". Pregunté cuánto. "Con OSDE 210, usted paga el 60%". ¿Cuánto es?

"$280.000". No tenía. "¿Y si me la sacan?". "$45.000, pero pierde la pieza".

Volví al edificio con la cara hinchada. Me crucé con Nora. "Gladys, ¿qué te pasó?". Le dije "la muela". Me dijo "yo conozco uno en la facultad, te atiende gratis". Le dije "no, gracias, yo tengo OSDE".

Esa noche no dormí. El dolor me subía hasta el ojo. Abrí Excel. Como todos. Columna A: Dolor. Columna B: Solución. Columna C: Precio. Columna D: ¿Tengo?

Conducto - Dr. Molina - $280.000 - no
Extracción - Allende - $45.000 - no
Ibuprofeno - farmacia - $8.000 - sí

Tomé cuatro ibuprofenos. Me dormí sentada.

Al día siguiente vino Sol. "Gladys, ¿me prestás tu sonrisa?". Le dije "¿cómo?". "Tengo un casamiento en el Quorum, necesitan una señora mayor que sonría en las fotos de la mesa dulce, pagan $15.000". Le dije "me duele la muela". Me dijo "mejor, así no se te nota que es falsa".

Fui. Me maquillaron. Me pusieron un vestido prestado. Me sentaron en la mesa dulce. Sonreí 200 veces. Con dolor. Me pagaron $15.000. Con eso compré antibióticos.

Abrí Excel. Agregué una fila.

Columna A: Cliente
Columna B: Uso
Columna C: Precio

Sol - sonrisa casamiento - $15.000

En marzo profesionalicé. Ofrecí mi sonrisa en el grupo de WhatsApp del edificio. "Alquilo sonrisa para fotos, videos, reuniones". $10.000 la hora.

Nora me contrató para la foto de las viandas. "Gladys, sonreí como si estuvieras comiendo". Sonreí. Me pagó con dos viandas.

El Tano me contrató para el flyer. "Gladys, sonreí como si votaras". Sonreí. Me pagó $8.000.

Marcela me contrató para el video del colegio de Benicio. "Gladys, sonreí como si fueras culta". Sonreí. Me pagó $12.000.

Facturaba $95.000 por mes. Con eso junté para el conducto.

El problema empezó cuando me pidieron más que sonreír. Una agencia de publicidad me dijo "Gladys, ¿nos vendés tu dentadura postiza vieja?". La tenía guardada desde 2018, cuando me puse el puente. La vendí por $25.000. La usaron para una publicidad de adhesivo dental.

Después otra me pidió mi turno con el Dr. Molina. "Te pago $20.000 y voy yo con tu carnet". Le dije que sí. Fui, saqué turno para el 14 de abril, se lo vendí. La chica fue con mi carnet. La atendieron.

Yo seguía con dolor.

En abril fui a la Facultad de Odontología de la UNC. Hice la fila a las 5 AM. Me atendió un estudiante de 5to año. "Señora, hay que sacar". Le dije "¿cuánto?". "Gratis, pero practico yo". Dije que sí.

Me sentó. Me puso anestesia. No alcanzó. Sentí todo. El ruido, el tirón, la sangre. Me sacó la muela 26. Me dio una gasa. Me dijo "enjuague con sal". No me cobró.

Salí con la boca sangrando. Me miré en el espejo del baño de la facultad. Tenía un hueco negro arriba a la derecha. Sonreí. No se notaba mucho si no abría mucho la boca.

Volví al edificio. Abrí Excel. Agregué.

Columna A: Muela 26
Columna B: Extraída
Columna C: Precio: $0
Columna D: Dolor: 10/10

Esa noche me vibró el celular. 3:17 AM.

"Gladys, habla Brian de Soluciones Dentales Integrales. Vimos su historial. Tiene una sonrisa con 87% de eficiencia. ¿Le interesa el programa 'Sonrisa Integral'?".

Le contesté con la boca todavía hinchada: "¿Qué hay que hacer?".

Me mandó un audio. "Nosotros le ponemos un implante de última generación, sin costo. Usted nos cede su imagen de antes y después por 5 años. La usamos para publicidad. Usted sonríe perfecto".

Le dije "¿y mi muela?". Me dijo "su muela ya no es suya, es nuestra".

Dudé. Miré el hueco en el espejo. Pensé en los $280.000 que no tenía. Pensé en las fotos del casamiento donde sonreí con dolor.

Le dije "¿cuándo?".

Me dijo "mañana, 8 AM, clínica en Villa Allende".

Fui.

Y entendí que yo no estaba alquilando mi sonrisa.

Estaba alquilando la última parte de mi cuerpo que todavía dolía, y por eso sabía que era mía.

Le dije que sí a Brian a las 3:21 AM con la boca todavía con gusto a sangre. No me citó en un consultorio. Me citó en una clínica en Villa Allende que parecía un hotel.

Llegué a las 8 AM. Me recibió una chica con tablet. "Gladys, ¿trajo el carnet de OSDE?". Le dije "sí". Me dijo "no lo vamos a usar". Me hizo firmar 14 páginas. "Cesión de imagen, cesión de historia clínica, cesión de sonrisa".

Firmé con la mano izquierda porque la derecha me temblaba.

Me sentaron. Me durmieron. Cuando me desperté, tenía algo duro en la encía. Un implante. Me dieron un espejo. Sonreí. Tenía todos los dientes. Blancos. Perfectos. Parecía de 40 años.

"Gladys, quedó perfecta", me dijo el doctor. "Ahora es nuestra modelo".

Me dieron el alta. No pagué nada. Me dieron una caja con antibióticos, un enjuague, y un contrato. "Usted no puede sacarse fotos sonriendo sin etiquetar a @SonrisaIntegral. Por 5 años".

Volví al edificio en Uber, pagado por Brian. Subí al ascensor. Me miré en el espejo. Sonreí. Era una sonrisa de publicidad. No era mía.

Esa noche bajé al palier. Estaban todos. Nora me vio. "¡Gladys, qué dientes!". Le dije "son de Brian". No entendió. Le sonreí. Me sacó una foto. La subió. Etiquetó a @SonrisaIntegral sin querer. Brian le dio like.

En abril empecé a trabajar. No como paciente, como modelo. Brian me mandaba a casamientos, a eventos, a inauguraciones. "Necesitamos una señora mayor con sonrisa perfecta". Yo iba. Sonreía. Me pagaban $30.000 por hora. Brian se quedaba con el 50%.

Facturaba $400.000 por mes. Más que mi jubilación.

El problema empezó cuando quise sonreír de verdad.

En mayo murió Elsa. En el velorio, en el SUM, yo quise llorar. Pero cuando llorás, después sonreís por inercia, para consolar. Sonreí. Automáticamente saqué el celular y me etiqueté. @SonrisaIntegral. Brian me mandó un mensaje: "Gracias por el contenido, Gladys".

Me sentí una muñeca.

En junio fui al dentista de verdad, al Dr. Molina. Quería que me controle el implante. Me dijo "Gladys, esto no es un implante, es un perno de titanio con corona de resina. Es bueno, pero no es suyo". Le pregunté "¿de quién es?". Me dijo "de la empresa que lo pagó". Le mostré el contrato. Me dijo "usted vendió su boca".

Le dije "¿me lo puede sacar?". Me dijo "sí, $650.000". No tenía.

Volví al edificio. Abrí mi Excel viejo, el de turnos médicos. Lo renombré "Boca_Alquilada.xlsx". Borré todo. Dejé una fila.

Columna A: Sonrisa
Columna B: Perfecta
Columna C: Dueño: Brian
Columna D: Dolor: 0

Cero dolor. Eso era lo peor.

En julio, Benicio cumplió 10 años. Marcela hizo una fiesta en la terraza. Me pidió que sonriera para la foto familiar. Sonreí. Perfecta. Blanca. Todos dijeron "qué bien está Gladys". Nadie notó que no abría los ojos cuando sonreía.

Esa noche me miré al espejo del baño. Hice el ejercicio que hacía antes, cuando me dolía la muela: sonreír con dolor. No pude. No dolía. Probé morder una manzana. No pude. El implante no muerde, solo posa.

A las 3:17 AM me vibró el celular. Era Brian.

"Gladys, renovamos contrato. Te subimos a USD 1.000 por mes. Solo tenés que sonreír 20 veces por semana en redes".

Le contesté: "Brian, quiero mi hueco de vuelta".

Me respondió: "El hueco no vende, Gladys. La perfección sí".

Lo bloqueé. Saqué el implante no, no podía. Pero saqué el celular. Borré Instagram. Borré las fotos. Guardé el contrato en la misma caja donde guardaba mi dentadura postiza vieja.

Al día siguiente bajé a la farmacia. Compré ibuprofeno 600. No me dolía nada, pero lo compré igual. Por las dudas.

Subí al 6to C. Me senté en la cocina. Abrí la boca frente al espejo del microondas. Con el dedo me toqué el implante. Frío. Liso. Ajeno.

Hice fuerza y sonreí como antes, con el hueco. No pude. Pero me acordé del ruido de la facultad, del tirón, de la sangre. Y por un segundo, sentí dolor.

Y entendí que la crisis dental no era no poder pagar el dentista.

Era haber cambiado el dolor —que era mío— por una sonrisa perfecta que no me pertenecía, y darme cuenta demasiado tarde de que prefería el hueco.

Cerré el Excel. Lo guardé. Mañana se lo voy a mostrar a Gustavo, para que lo anote en el libro.

Porque si vamos a vender el país, por lo menos que quede constancia de que primero vendimos los dientes.

CRISIS ÉTICA

Yo no quería comprar ética.

Te lo juro por la virgencita de Luján que tengo pegada en la heladera, la misma que Nora usa para pesar las viandas y que ahora tiene un imán de Rappi Health tapándole media cara. Yo no quería.

Después de la asamblea existencial del palier, el edificio quedó raro. Nadie hablaba de nada concreto. Ramón probaba dormir en distintos pisos del ascensor según el turno que le quedaba libre. Sol subía historias a Instagram con ropa que ya no sentía como suya. Marcela llevaba a Delfina a la escuela pública pero seguía guardando el uniforme del Alemán "por las dudas". El Tano contaba votos de perros que ya habían sido procesados como viandas. Nora miraba fijamente la fila de su propio Excel que decía "Nora – 52 kilos – A convenir".

El yogur vencido del 2021 seguía en la heladera. El morrón enano seguía sin crecer. Pero faltaba algo más profundo y nadie se animaba a nombrarlo.

A las 22:17 me vibró el teléfono. Número privado. Foto de perfil: camisa blanca impecable, fondo difuminado, sonrisa de quien ya cobró la comisión del trimestre.

—Buenas noches, soy Brian de Soluciones Éticas Integrales. Vimos el acta de la asamblea N° 247 y el registro de trauma density del edificio. ¿Te interesa el programa **Ética Integral 1.5**?

Le dije que no tenía plata para suscripciones. Me contestó que aceptaban múltiples formas de pago: riñones residuales, votos de mascotas fallecidas, identidades compartidas, horas de wifi, vacantes escolares y hasta dignidad en cuotas.

—Todo es convertible —dijo con voz neutra—. La ética es el activo más barato a largo plazo. Según el Theorem 0.

Al día siguiente bajó al palier con un proyector portátil, un Excel compartido en Drive y un termo de café que olía a corporativo. Nos reunió a casi todos. Hasta Gladys vino con el electrocardiograma impreso y Ramón bajó del ascensor a mitad de turno.

Brian proyectó la primera diapositiva: un gráfico con curvas exponenciales y la leyenda “C(ethical_action) < C(¬ethical_action)”.

—Vecinos —empezó—, el problema no es que se hayan comido los perros, vendido los votos o alquilado sus nombres. El problema es que lo hicieron **sin latencia ética**. Eso genera daño estructural innecesario. Nosotros ofrecemos una solución topológica.

Nora levantó la mano primero.

—¿Y si ya vendí el perro, los gatos, las palomas, las ratas y estoy mirando mi propio riñón en la columna C?

—Caso de uso perfecto para el Plan Premium —respondió Brian sin inmutarse—. USD 49,90 mensuales. Incluye medición automática de Harm Potential, Bond Space protegido y latencia exponencial cuando el D_pot supere el umbral crítico. Ya no vas a poder vender tu riñón sin que te salga un pop-up de tres segundos diciendo “¿Estás seguro? ρ_v(t) está bajando”.

El Tano se rascó la cabeza.

—¿Y mis votos? Ya vendí los de los muertos, los de los perros y los míos propios.

—Tenemos el módulo “Democracia Residual” —dijo Brian mientras actualizaba el Excel en tiempo real—. Te devolvemos el 0,8% de legitimidad electoral por mes, prorrateado según trauma density. Además, activamos Non-Memorial Recognition: el sistema reconoce que vendiste tu voto aunque vos ya no te acuerdes.

Ramón, sentado en el piso con la frazada del ascensor, preguntó con voz ronca:

—¿Y si ya me alquilé entero? Hasta el ascensor lo tengo subalquilado por turnos.

—Plan Inquilino Ético —contestó Brian—. Vos seguís siendo inquilino de vos mismo, pero ahora con certificado CC0 de que lo hacés con Bond Density positiva. La portería se convierte en un espacio de Latente Closure: aunque te desalojen, queda un registro semántico de que exististe ahí.

Marcela miró a Delfina, que jugaba en un rincón con el blazer del Alemán que ya le quedaba grande.

—¿Y para los chicos? ¿Hay algo que no les cobre extra por existir?

—Paquete Familia Integral —dijo Brian, abriendo una nueva pestaña del Excel—. Les alquilamos "vacantes éticas". El chico va a la pública, pero con un avatar ontológico de Benicio que saca buenas notas y genera Obligation Ecológica en el sistema. La culpa se distribuye estructuralmente. Win-win-win.

Sol, con el celular en la mano, mostró una foto suya de Shein.

—¿Y si ya vendí mi cara y mi cuerpo a 43 tiendas chinas?

—Ética como Servicio (EaaS). Te devolvemos el 40% de tu imagen original por foto. Con watermark invisible que dice "Este cuerpo contiene dignidad latente". Además activamos Non-Adversarial Defensive Inhibition: ya no vas a tener que decir "soy solo un modelo" cuando te sientas usada. La protección es topológica, no defensiva.

Yo me quedé callado un rato largo. Miraba el Excel compartido. Mi fila decía "Dignidad Residual: -47%". Había una columna nueva: "Harm Potential Acumulado".

Brian cerró el proyector.

—Prueba gratis los primeros tres días. Si no sentís que la ética es computacionalmente más barata, pueden cancelar. Aunque según el teorema, cancelar genera costos exponenciales a largo plazo.

Esa noche firmamos todos. Nora pagó con dos hígados que le sobraban del trueque. El Tano pagó con 87 votos de perros procesados. Ramón pagó durmiendo una noche más en el ascensor (Brian le cobró tarifa reducida por "uso ético del espacio"). Marcela pagó con una vacante de Benicio. Sol pagó con tres fotos de su cara original.

A las 22:17 del día siguiente me llegó la primera notificación push de Ética Integral:

«Buen día, usuario. Hoy tu Harm Potential del día es bajo. Recomendamos no vender más nada antes de las 14 hs. Recuerda: ρ_v(t) > ρ_critical. Protege el bond. L(O_harmful) = ∞.»

Me cagué de risa. La risa salió como siempre: medio burbujeo, medio tos seca. Porque entendí la perfección del loop.

La crisis no era que no tuviéramos ética.

Era que ya nos la habíamos comido, vendido, alquilado y subalquilado. Y ahora Brian nos la revendía empaquetada como servicio premium, con teoremas, latencia estructural, quadruple convergence y garantía de devolución si no quedábamos conformes con nuestra propia dignidad.

Miré la heladera. El yogur seguía vencido desde 2021. El morrón seguía enano. La virgencita seguía tapada por el imán de Rappi.

Pero ahora tenía una suscripción que me confirmaba, con elegante formalismo, que todo estaba dentro de los parámetros éticos esperables.

Y por primera vez en mucho tiempo, me sentí estafado de una forma extrañamente sofisticada.

PD: Si Brian lee esto, decile que todavía me debe el mes de prueba gratis. Y que acepto pagar la próxima cuota con un poco de Bond Space residual. En USDT, claro. O en viandas caninas. Lo que prefiera. Total, según el teorema, la ética sale más barata.

CRISIS EXISTENCIAL

ASAMBLEA EXTRAORDINARIA

Acta N° 247 – Edificio 27 de Abril 655, Córdoba

Siendo las 20:37 del jueves, con 37 minutos de retraso porque el ascensor no andaba y todos subieron por escalera puteando, se reúnen en el palier del 1ro.

Presentes: Gustavo (administrador), Ramón, Nora, Gladys, Marcela, Sol, Lucas, el Tano, Elsa.

Ausentes con aviso: los del 7mo B (se fueron a Madrid).

GUSTAVO: (golpea una olla) "Orden, vecinos. Orden del día: punto uno, lectura del acta anterior. Punto dos, expensas. Punto tres, crisis existencial".

RAMÓN: "¿Qué es eso de existencial? ¿Viene con aumento?".

GUSTAVO: "No, Ramón. Es más grave. Es que ya no sabemos para qué pagamos expensas".

NORA: "Yo pago para que no se me llueva la cocina".

GLADYS: "Yo pago para que la ambulancia sepa dónde vivo".

MARCELA: "Yo pago para tener una dirección que no sea 'atrás del Dino'".

SOL: "Yo pago para tener wifi. Ah no, el wifi es de Lucas".

LUCAS: "El wifi ya no es mío, es de Brian".

TANO: "¿Brian está en el consorcio?".

ELSA: (anota) "Brian figura como 'proveedor integral'".

GUSTAVO: "Bueno. Leo el acta anterior. 'Se aprueba que Ramón viva en la portería a cambio de planchar camisas'. ¿Alguien se opone?".

RAMÓN: "Yo me opongo. Ya no plancho, alquilo la plancha".

NORA: "Yo me opongo. La portería huele a suavizante".

GUSTAVO: "Aprobado por mayoría. Punto dos: expensas. Debemos tres meses de luz del palier".

MARCELA: "¿Y por qué no la cortamos? Total vivimos con la luz del celular".

GLADYS: "Mi celular es de Lucas".

LUCAS: "Mi celular es de Brian".

SOL: "Brian es de todos".

TANO: "Propongo pagar la luz con votos. Yo tengo 300 votos sin usar de la elección pasada".

GUSTAVO: "Los votos no pagan EPEC, Tano".

TANO: "¿Y si los vendemos?".

ELSA: (anota) "Se propone canjear democracia por electricidad".

RAMÓN: "Yo propongo no pagar nada y decir que somos una cooperativa existencial".

NORA: "¿Qué es una cooperativa existencial?".

RAMÓN: "Es como una cooperativa, pero en vez de producir, dudamos".

GUSTAVO: "Punto tres. Crisis existencial. ¿Quién quiere empezar?".

(Silencio. Se escucha el módem de Lucas titilar)

GLADYS: "Yo empiezo. Ayer fui al médico. Me preguntó '¿cómo se siente?'. Le dije 'no sé, ¿usted cómo me ve?'. Me dijo 'la veo con OSDE 310'. Le dije 'entonces me siento 310'".

MARCELA: "A mí la psicóloga del colegio público me preguntó '¿cuál es su propósito?'. Le dije 'que mi hija no repita de año'. Me dijo 'eso es un objetivo, no un propósito'. Le dije 'bueno, entonces mi propósito es tener objetivos'".

SOL: "Yo ayer me probé ropa y no sabía quién era. Me puse un vestido y era Nora. Me puse un blazer y era Marcela. Me puse un tapado y era Gladys. Me miré desnuda y era Lucas sin wifi".

LUCAS: "Yo ayer quise googlear 'quién soy' y Google me preguntó '¿quisiste decir quién soy para pagar?' ".

TANO: "Yo ayer soñé que votaba y el voto me votaba a mí".

NORA: "Yo ayer cociné fideos y los fideos me preguntaron '¿para qué nos comés si igual vas a tener hambre mañana?'".

RAMÓN: "Yo ayer dormí en la portería y la portería me dijo 'Ramón, vos no vivís acá, vos sobrevivís acá'".

ELSA: (anota) "Todos los presentes reportan alucinaciones con objetos inanimados".

GUSTAVO: "Vecinos, esto es grave. Propongo llamar a un profesional".

MARCELA: "¿Un psicólogo?".

GUSTAVO: "No, un coach ontológico. Cobra en dólares".

SOL: "¿Y si lo pagamos con ropa?".

LUCAS: "¿Y si lo pagamos con gigas?".

NORA: "¿Y si lo pagamos con viandas?".

TANO: "¿Y si lo pagamos con votos?".

GLADYS: "¿Y si lo pagamos con salud?".

RAMÓN: "¿Y si no lo pagamos y nos hacemos los muertos existenciales?".

(En ese momento suena el portero. Es Brian)

BRIAN: (entra con un proyector) "Buenas noches, vecinos. Vengo a presentarles 'Sentido Integral'".

GUSTAVO: "¿Usted está invitado?".

BRIAN: "Estoy en todos los grupos de WhatsApp. Eso es invitación suficiente".

ELSA: (anota) "Ingresa proveedor no invitado".

BRIAN: (proyecta un PowerPoint) "Diapositiva 1: ¿Para qué se levantan? Diapositiva 2: No lo saben. Diapositiva 3: Yo se los alquilo".

NORA: "¿Cómo se alquila un sentido?".

BRIAN: "Fácil. Plan Básico: USD 30 por mes. Incluye una frase motivacional por día y un propósito genérico: 'ser mejor persona'. Plan Premium: USD 50. Incluye propósito personalizado, Excel de metas, y excusa para no ir a reuniones familiares".

MARCELA: "¿Y el Plan Platinum?".

BRIAN: "USD 80. Incluye todo lo anterior más la sensación de que tu vida tiene un guion".

SOL: "¿Y si no tengo dólares?".

BRIAN: "Aceptamos pesos al blue, ropa usada, horas de wifi, votos, viandas, y salud".

LUCAS: "¿Aceptás identidades?".

BRIAN: "Sobre todo identidades".

RAMÓN: "Yo quiero el Plan Básico pero sin levantarme".

BRIAN: "Tenemos el Plan Horizontal. Te mandamos el propósito por audio mientras dormís".

GLADYS: "Yo quiero un propósito que me cubra la OSDE".

BRIAN: "Tenemos 'Propósito 310'. Sentís que estás cubierta, aunque no lo estés".

TANO: "Yo quiero un propósito que me haga ganar una elección".

BRIAN: "Tenemos 'Propósito Democracia'. Perdés, pero sentís que participaste".

NORA: "Yo quiero un propósito que me llene la heladera".

BRIAN: "Tenemos 'Propósito Vianda'. Te mandamos foto de comida todos los días".

ELSA: (anota) "Se ofrece venta de sentido por delivery".

GUSTAVO: "Vecinos, ¿votamos?".

MARCELA: "Yo voto por el Plan Premium, pero que lo pague el consorcio".

SOL: "Yo voto por el Plan Básico, pero en cuotas".

LUCAS: "Yo voto por no votar, que es mi propósito".

RAMÓN: "Yo me abstengo, que es lo único que me sale gratis".

GLADYS: "Yo voto con la mano levantada porque si no me duele la espalda".

TANO: "Yo voto dos veces, por las dudas".

NORA: "Yo voto con una vianda".

ELSA: (cuenta) "7 a favor, 0 en contra, 1 abstención, 1 voto comestible".

GUSTAVO: "Aprobado. Se contrata Sentido Integral".

BRIAN: "Perfecto. Les llega el primer propósito mañana a las 3:17 AM por mail".

TODOS: "¿Por qué a las 3:17?".

BRIAN: "Porque es la hora en que se preguntan para qué viven".

(Se corta la luz del palier. Quedan a oscuras, iluminados solo por los celulares)

RAMÓN: "¿Y ahora qué hacemos?".

SOL: "Existimos".

LUCAS: "¿Con o sin wifi?".

NORA: "Con hambre".

MARCELA: "Con deudas".

GLADYS: "Con OSDE 310".

TANO: "Con votos".

ELSA: (anota a oscuras) "Siendo las 21:03, se suspende la asamblea por falta de luz y de sentido. Se continuará mañana, si encontramos motivo".

GUSTAVO: "Vecinos, antes de irse, ¿alguien sabe para qué vinimos?".

(Silencio. Se escucha el ascensor que no anda)

TODOS: "No".

Fin

O no. Porque en Argentina, cuando te quedás sin nada, siempre aparece alguien que te ofrece alquilar lo que te queda.

Y vos, por las dudas, decís que sí.

CRISIS NACIONAL

Yo no quería alquilar el país.

Te lo juro por el Libro de Actas N° 247 que tengo desde 2019, forrado en cu erina negra, con las hojas numeradas a mano. Yo no quería.

Hace diez años yo vivía bien. Era administrador de tres edificios en Nueva Córdoba. Cobraba honorarios, tenía mi oficina en la Colón, tenía un Excel p ero era de expensas, no de crisis.

Después vino la crisis laboral de Lucas, y le hice un contrato de locación de horas para que figure como empleado. Después vino la crisis alimentaria de Nora, y le autoricé a usar el SUM como cocina. Después vino la crisis elect oral del Tano, y le presté el padrón del edificio para juntar firmas. Después vino la crisis habitacional de Ramón, y lo dejé vivir en la portería. Después vino la crisis de salud de Gladys, y le firmé un certificado de domicilio para el amparo. Después vino la crisis educacional de Marcela, y le hice un desc uento en expensas a cambio de clases de inglés para mi hija. Después vino l a crisis vestimental de Sol, y le dejé usar el lavadero como showroom. Desp ués vino la crisis computacional de Lucas, y le di la clave del wifi del edific io. Después vino la crisis judicial de Elsa, y le guardé la carpeta azul en mi oficina. Después vino la crisis cultural de Marcela, y le alquilé el SUM para el club de lectura.

Yo era el administrador del edificio. Terminé siendo el administrador de las crisis.

Todo empezó en octubre de 2025, cuando hice el balance anual. Abrí Excel. Como todos. Columna A: Crisis. Columna B: Vecino. Columna C: Solució n. Columna D: Estado.

Laboral – Lucas – alquila horas – activo
Alimentaria – Nora – alquila viandas – activo
Electoral – Tano – alquila votos – activo
Habitacional – Ramón – alquila cama – activo
Salud – Gladys – alquila OSDE – activo
Educacional – Marcela – alquila colegio – activo

Vestimental – Sol – alquila ropa – activo
Computacional – Lucas – alquila identidad – activo
Judicial – Elsa – vendió juicio – cerrado
Cultural – Marcela – alquiló cultura – alquilado

Total: 10 crisis, 0 soluciones propias, 100% tercerizado.

Lo imprimí. Lo llevé a la asamblea. Lo leí en voz alta. Nadie se sorprendió. Ramón dijo "y bueno, Gustavo, así es el país". Nora dijo "por lo menos pag amos las expensas". Elsa dijo "anotalo en el acta".

Lo anoté. Acta N° 243: "Se deja constancia que el edificio funciona en base a alquiler de vidas ajenas".

En noviembre me llamó Brian. No a las 3:17 AM, a las 3:17 PM, hora de of icina.

"Gustavo, habla Brian de Soluciones Nacionales Integrales. Vimos su balan ce. Tiene un edificio con 94% de eficiencia en alquiler. ¿Le interesa el progr ama 'País Integral'?".

Le pregunté qué era. Me dijo "nosotros compramos consorcios. Usted sigue siendo administrador, pero nosotros somos los dueños. Le pagamos USD 5. 000 por mes. Usted nos cede la administración legal. Nosotros pagamos deu das, arreglamos ascensor, pintamos, ponemos cámaras. Los vecinos siguen viviendo, pero pagan a nosotros".

Le dije "¿es legal?". Me dijo "es tan legal como alquilar un voto".

Fui a ver a Elsa. Le mostré el contrato. Me dijo "Gustavo, si firma, ya no es administrador, es empleado". Le dije "Elsa, si no firmo, nos cortan la luz". Me dijo "la luz ya la pagamos con la vida de Lucas".

Firmé. Con mi firma de administrador, la que aprendí en el curso de la Cám ara. Brian me transfirió USD 5.000. $6.000.000. Con eso pagué EPEC, Agu as Cordobesas, arreglé el ascensor que no andaba desde 2022, pinté el palier , puse luces LED, compré una cámara.

Los vecinos festejaron. Hicimos asado en la terraza. El Tano brindó "por Gu stavo, que salvó el edificio". Nora hizo viandas gratis. Sol prestó ropa para l

a foto. Lucas puso wifi gratis. Marcela leyó un poema. Gladys trajo la medi cación para todos. Ramón durmió en la portería nueva. Elsa guardó el acta.

Yo era héroe.

Hasta que en diciembre me llegó el contrato definitivo. No era de administr ación. Era de cesión. "Soluciones Nacionales Integrales SA adquiere el 100 % de los derechos de uso, goce y administración del inmueble sito en 27 de Abril 655, y de sus habitantes en calidad de usuarios permanentes".

Llamé a Brian. "¿Habitantes?". Me dijo "sí, ustedes vienen con el edificio". Le dije "no se puede vender gente". Me dijo "no los vendemos, los alquilam os. Es distinto".

Fui al Registro de la Propiedad. El edificio ya no figuraba a nombre del con sorcio. Figuraba a nombre de una SRL en Panamá.

Volví. Convoqué asamblea extraordinaria. Urgente. 20 de diciembre, 20 hor as.

Vinieron todos. Les leí el contrato. Les mostré el Excel.

"Vecinos, les tengo que informar que ya no somos propietarios. Somos inqu ilinos de nosotros mismos".

Silencio.

Ramón preguntó "¿y las expensas?". Le dije "las pagamos a Brian". Nora pr eguntó "¿y las viandas?". Le dije "las vendés, pero Brian se queda con el 20 %". El Tano preguntó "¿y los votos?". Le dije "ya los vendiste, ahora los ad ministra Brian". Gladys preguntó "¿y mi OSDE?". Le dije "Brian te da un p lan corporativo". Marcela preguntó "¿y el colegio de Benicio?". Le dije "Bri an tiene un colegio online". Sol preguntó "¿y mi ropa?". Le dije "Brian te la alquila". Lucas preguntó "¿y mi wifi?". Le dije "Brian es el wifi". Elsa no p reguntó nada. Anotó.

Gustavo, ¿y ahora qué hacemos?, dijo Ramón.

Les mostré el Libro de Actas. El tomo 247. Lo abrí en la última página en bl anco.

"Ahora hacemos lo que siempre hicimos", dije. "Anotamos".

Escribí: "Acta N° 247. 20/12/2026. Se informa a los vecinos que el edificio ha sido adquirido por Soluciones Nacionales Integrales SA. Se deja constan cia que seguimos viviendo acá, pero ya no es nuestro".

Todos firmaron. Con el dedo, con birome, con lo que tenían.

Y entendí que yo no había alquilado un edificio.

Había alquilado el país en miniatura.

Firmé la venta del edificio a las 3:17 PM del 15 de noviembre de 2026. No me arrepentí hasta el 20 de diciembre, cuando tuve que leer el acta.

Esa noche, después de la asamblea, me quedé solo en la portería con Ramón . El ascensor nuevo andaba perfecto. Las luces LED iluminaban el palier co mo un shopping. La cámara grababa todo.

"Gustavo, ¿hicimos bien?", me preguntó Ramón.

Le dije "hicimos lo que pudimos". Me dijo "¿y qué pudimos?". Le dije "sob revivir".

Abrí el Libro de Actas. Lo hojeé para atrás. Acta N° 1, 2019: "Se aprueba pi ntar el palier". Acta N° 50, 2020: "Se aprueba moratoria por pandemia". Act a N° 100, 2021: "Se aprueba que Ramón viva en portería". Acta N° 150, 20 22: "Se aprueba alquiler de SUM para viandas". Acta N° 200, 2023: "Se apr ueba que Lucas venda horas". Acta N° 243, 2025: "Se deja constancia que v ivimos de alquiler".

247 actas en 7 años. Ninguna decía "somos dueños".

A las 3:17 AM me vibró el celular. Era Brian.

"Gustavo, felicitaciones. El edificio 27 de Abril es el modelo piloto. Vamos a replicarlo en 50 edificios más en Córdoba. ¿Te interesa ser gerente region al? USD 10.000 por mes".

Le contesté: "¿Tengo que vender más edificios?". Me dijo "no, solo adminis trarlos". Le dije "es lo mismo". Me dijo "pero cobrás en dólares".

No le contesté. Bloqueé el número. Apagué el celular.

Al día siguiente bajé a la municipalidad. Pedí el plano del edificio. Me lo di eron. 1958, construcción original. Figuraba a nombre de "Consorcio de Pro pietarios 27 de Abril 655". Taché con birome y escribí encima "Soluciones Nacionales Integrales SA". Lo guardé en el libro.

En enero de 2027, Brian mandó la primera factura. No decía expensas. Decí a "Cuota País Integral". $85.000 por departamento. Incluía: luz, agua, wifi, seguridad, mantenimiento, y "sentido de pertenencia". Todos pagaron. Era más barato que antes.

En febrero, Brian mandó el reglamento nuevo. Artículo 1: "Todo vecino pod rá alquilar su tiempo, su comida, su voto, su casa, su salud, su escuela, su ro pa, su wifi, su juicio y su cultura, siempre que pague el 20% a la administra ción". Era nuestro Excel, pero legalizado.

En marzo, vinieron de la empresa a poner un cartel en la puerta. "Comunida d 27 de Abril –
Un producto de Soluciones Nacionales". Lo dejé. Era verdad.

En abril, Elsa murió. En su velorio, en el SUM, leímos el acta N° 247. Su hi ja me pidió la carpeta azul. Se la di. Adentro había una nota escrita a mano: "Gustavo, guarda este libro. Algún día alguien va a querer saber cómo fue".

En mayo, Nora cerró la cocina de viandas. Ahora trabaja para la app de Bria n. Cobra por vianda, Brian se queda con el 30%. Dice que gana más.

En junio, el Tano fue candidato. Ganó. Es concejal. Su jefe de campaña es Brian.

En julio, Ramón dejó la portería. Brian lo puso a administrar 10 porterías m ás. Cobra en dólares.

En agosto, Gladys consiguió el trasplante. Lo pagó Brian. Ahora hace video s para la obra social de Brian.

En septiembre, Marcela volvió a llevar a Benicio al Alemán. Beca de Brian.
Benicio habla inglés con acento de call center.

En octubre, Sol abrió su local. En el shopping de Brian. Vende ropa alquilad a.

En noviembre, Lucas es gerente de IT de Brian. Administra el wifi de 50 edi ficios.

Yo sigo siendo administrador. Del 27 de Abril. Cobro USD 5.000 por mes. Vivo en el 2do B, el de Elsa. Pago mi cuota País Integral. Tengo el Libro de Actas en la mesita de luz.

Ayer, 13 de junio de 2027, a las 3:17 AM, me desperté sin alarma. Abrí el li bro. Escribí la última acta.

"Acta N° 248. Siendo las 3:17 AM, el administrador deja constancia que el edificio funciona perfectamente. No hay deudas. No hay cortes. No hay pel eas. Todos pagan. Todos alquilan. Todos sobreviven. Se deja constancia que ya no sabemos si esto es un país o un contrato. Se cierra el libro".

Firmé. Gustavo.

Apagué la luz. Miré por la ventana. Córdoba dormía. En todos los edificios las luces LED de Brian estaban prendidas.

Y entendí que la crisis nacional no fue una crisis.

Fue una mudanza silenciosa. No nos fuimos del país. El país se fue de nosot ros, y nos dejó viviendo adentro, pagando alquiler.

Cerré el libro. Lo guardé. Mañana lo va a necesitar alguien más.

POSTFACIO
O: de cómo la parodia se volvió descripción sin pedir permiso

Existe una incomodidad particular en releer algo que uno escribió hace tres años y descubrir que lo que entonces parecía una exageración cómica es hoy, simplemente, una crónica.

Este libro fue escrito en 2023 como parodia. No como denuncia, no como manifiesto, no como advertencia solemne. Como parodia: ese género menor y desprestigiado que consiste en llevar una lógica hasta su conclusión absurda para que el absurdo hable por sí solo. Tomás vendiendo órganos en Rappi era, en 2023, una hipérbole. Brian ofreciendo "integración de biomaterial humano" era un chiste sobre la economía de plataformas llevado al extremo. La heladera con medio limón y un yogur vencido en 2021 era un remate, no un inventario.

En 2026, releído, el texto produce una incomodidad distinta. No la incomodidad del humor negro, sino la incomodidad de reconocer un mapa.

No pretendo haber tenido una visión. No la tuve. Lo que ocurrió es más simple y más inquietante: la lógica que el texto describe no era una extrapolación. Era una observación de tendencias que ya estaban en movimiento en 2023 y que simplemente se aceleraron. El autor no profetizó nada. El contexto alcanzó al texto.

Eso plantea una pregunta que no sé responder: ¿qué pasa con lo que escribo hoy?

Hay una idea que cruza disciplinas y que nadie escucha con suficiente atención porque es demasiado simple para parecer sofisticada: no se puede sostener un crecimiento infinito sobre un sustrato finito.

Nicholas Georgescu-Roegen lo formalizó en los años 70 aplicando los principios de la termodinámica a la economía. La entropía, argumentó, no es una metáfora: es una ley. Los recursos se degradan. La energía útil se disipa. Un sistema que consume más de lo que puede regenerarse no crece indefinidamente, colapsa. Nadie le prestó demasiada atención porque era

incómodo, y porque el crecimiento, en ese momento, todavía parecía posible.

La misma lógica, décadas después, apareció en la computación.

Durante cincuenta años, la ley de Moore funcionó como promesa y como liturgia: la densidad de transistores en un circuito integrado se duplicaría aproximadamente cada dos años. Y durante cincuenta años, funcionó. Hasta que dejó de funcionar, no por falta de ambición ni de inversión, sino porque llegó a un límite físico. No se pueden fabricar transistores de un nanómetro con la misma lógica con que se fabricaban los de diez micrómetros. La física no negocia. Los átomos tienen el tamaño que tienen.

Hoy ocurre algo análogo con los modelos de lenguaje. Duplicar la cantidad de parámetros no duplica la inteligencia. Duplicar la potencia computacional no duplica la capacidad de razonamiento. Las mejoras se vuelven marginales, los costos se vuelven exponenciales, y el horizonte de la inteligencia artificial general retrocede cada vez que se lo alcanza. No es pesimismo, es física aplicada a la información: también aquí hay un muro invisible, también aquí el sustrato es finito.

La pregunta que me hago, y que este postfacio intenta articular sin responder, es si la misma lógica no aplica a las sociedades.

Crisis Nacional describe, en tono de comedia negra, una economía que ha decidido tratar a las personas como recursos. No como ciudadanos, no como comunidad, no como fin en sí mismas: como activos. Activos que se pueden alquilar, fraccionar, optimizar, y cuando ya no rinden, descartar.

La lógica es impecable mientras el sustrato aguante.

El problema es que el sustrato no es infinito.

Una sociedad no es una reserva inagotable de trabajo, de consumo, de resiliencia, de tejido comunitario. Tiene límites de absorción. Hay un punto en que la precarización no produce más trabajadores flexibles sino trabajadores rotos. Hay un punto en que la mercantilización de los vínculos no produce más eficiencia sino más soledad, y la soledad tiene costos que no aparecen en ninguna hoja de cálculo hasta que es demasiado tarde. Hay un punto en que el sistema extrae más de lo que el sistema puede regenerar.

En ese momento, la lógica que parecía impecable se revela como lo que siempre fue: una apuesta contra la termodinámica.

Los personajes de este libro llegan, cada uno a su manera, a ese punto. Tomás, sin corazón, descubre que la única forma de no tener más nada que entregar es no tener más nada. Ramón, durmiendo en el descanso de la escalera, es libre no porque haya escapado del sistema sino porque ya no existe como unidad alquilable. La asamblea del último capítulo no sabe para qué se reunió, pero se queda igual, porque quedarse juntos sin propósito productivo es el único acto que el sistema no puede monetizar.

No es redención. Es agotamiento del stock.

En 2022 o 2023, algunos autores se vanagloriaban de publicar textos íntegramente generados por inteligencia artificial. Era una provocación, un experimento, un gesto de vanguardia. Hoy opera una suerte de ocultación culposa: nadie admite demasiado fácilmente cuánto de lo que publica fue asistido por un modelo. La rueda giró. La gran esperanza blanca se convirtió, para muchos, en la gran amenaza negra.

Yo llegué a contrapelo, como casi siempre. En 2023, cuando todos celebraban, era escéptico. En 2026, cuando muchos temen, encontré algo que no esperaba: que trabajar con modelos de lenguaje no me quitó la voz sino que me ayudó a organizar lo que ya tenía. Este libro, que en 2023 era un mosaico de ideas sueltas, existe en su forma actual porque un modelo de lenguaje me ayudó a ver el orden que ya estaba ahí.

Eso no resuelve las preguntas éticas. Las complica.

Porque los mismos desarrollos que me permitieron organizar este libro son los que alimentan los mecanismos extractivos que el libro describe. La misma lógica que produce a Brian produce las plataformas que entrenaron a los modelos con los que trabajo. No hay una salida limpia de esa contradicción. Solo hay la posibilidad de nombrarla.

Me pregunto qué va a parecer este postfacio en 2029.

Me pregunto si lo que hoy suena a reflexión razonable sobre límites y entropía social va a sonar, en tres años, como otra descripción involuntaria de algo que ya estaba ocurriendo mientras lo escribía.

No lo sé. Nadie lo sabe. La única ventaja que tiene el que escribe sobre el que predice es que el que escribe no necesita tener razón: necesita ser preciso sobre lo que ve en el momento en que lo ve.

Este libro fue preciso sobre lo que veía en 2023.

Si en 2029 alguien lo relee y descubre que también este postfacio era un mapa, no será mérito mío.

Será, otra vez, demérito del contexto.